Die Entflechtung als Antitrust-Maßnahme

---

von

Richard Schmidt

1962

Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41547227_0046

DIE ENTFLECHTUNG ALS ANTITRUST-MASSNAHME

Inauguraldissertation

zur Erlangung des akademischen Grades eines Doktors der Rechte durch die Rechts-und Staatswissenschaftliche Fakultät der Westfälischen Wilhelms-Universität.

vorgelegt von

Richard Schmidt
Münster/Westfalen
1962

1. Referent : Prof.Dr.Wolfgang Fikentscher
2. Referent : Prof.Dr.Dr.Rudolf Lukes

Dekan: Prof.Dr.Wolfgang Fikentscher

Tag der mündlichen Prüfung: 17.Juli 1964

R. UNIV.
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

Inhaltsübersicht Seite

Erstes Kapitel Einleitung 1
Erster Abschnitt Geschichtliche Einführung 1
Zweiter Abschnitt Ziel der Arbeit 13
Zweites Kapitel Entflechtungsmaßnahmen 22
Erster Abschnitt Die besatzungsrechtlichen Entflechtungsmaßnahmen 22
I. Die Entflechtung der Montanindustrie 23
A. Die Entflechtung des Kohlebergbaues 24
B. Die Entflechtung der Eisen-und Stahlindustrie 27
II. Die Entflechtung der I.G.Farbenindustrie AG 3o
III. Die Entflechtung der Großbanken 33
IV. Die Entflechtung der Filmwirtschaft 35
V. Die Entflechtung nach den alliierten Dekartellierungsgesetzen 37
VI. Die Verwertbarkeit der besatzungsrechtlichen Entflechtungsmaßnahmen für die Verschärfung des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen 39
A. Die außenpolitische ,außerwirtschaftliche Zielsetzung der Entflechtungsmaßnahmen 39
B. Die mangelnde Folgerichtigkeit der Entflechtungsmaßnahmen 42
C. Die Liquidation von Unternehmen als extreme Entflechtungsmaßnahme 43
VII. Zusammenfassende Übersicht über die Entflechtungsmaßnahmen der Besatzungsmächte 45
Zweiter Abschnitt Die Entflechtung im Entwurf der Bundesregierung zu einem Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen und im Montanunionsvertrag 46
I. Die Entflechtung im Entwurf der Bundesregierung zu einem Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen 46
A. Die der Entflechtung unterliegenden Tatbestände 46
B. Die Vollstreckung der Entflechtungsmaßnahmen 5o
II. Die Entflechtung nach dem Montanunionsvertrag 5o
A. Die der Entflechtung unterliegenden Tatbestände 5o
B. Die Vollstreckung der Entflechtungsmaßnahmen 55
III. Die Verwertbarkeit der Entflechtungsmaßnahmen 56
IV. Zusammenfassende Übersicht über die im Regierungs- 61

Seite

entwurf und im Montanunionsvertrag vorgesehenen Entflechtungsmaßnahmen 61

Dritter Abschnitt Die Entflechtung im Antitrustrecht der USA 63

I. Die gesetzlichen Voraussetzungen und Grundlagen für die Anordnung von Entflechtungsmaßnahmen 63

II. Die einzelnen Verfahrensarten in Antitrustangelegenheiten und die an ihnen beteiligten Organe 68

A. Verfolgung durch staatliche Organe 68

a. Die Antitrust Division des Department of Justice 68

1. Criminal Proceeding 69

2. Proceeding in Equity 7o

3. Damage Action 71

4. Consent Decrees(Judgements) 71

b. Die Federal Trade Commission und ihre Aufgabe in der Antitrustpolitik 72

B. Die Verfolgung durch Privatpersonen 74

a. Treble Damage Suit 74

b. Injunction Suit 74

III. Die Entflechtung in der Rechtsprechung der USA 75

A. Dissolutions 8o

1. Northern Securities Co. v.U.S. 193 U.S. 197 (19o4) 8o

2. Standard Oil Co. of New Jersey et al.v.U.S. 221 U.S. 1 (1911) 82

3. U.S.v.American Tobacco Co. 221 U.S. 1o6 (1911) 85

4. U.S.v.E.I.du Pont de Nemours Co. 188 F.127 (1911) 89

5. U.S.v.Reading Co.et al. 253 U.S. 26 (192o) 91

6. U.S.v.United Fruit Co. CCH Trade Cases Para.68,941 (1958) 93

B. Divestitures 97

1. U.S.v.Union Pacific Railroad Co. 226 U.S. 61 (1912) 97

2. U.S.v.International Harvester Co. et al. 214 F.987 (1918) 99

3. U.S.v.Corn Products Refining Co. et al. 234 F. 964 (1916) loo

Seite

4. U.S.v. Swift Co.et al. 1o3
Eq. 37 623 (192o)
5. Schine Chain Theatres ,Inc. et al. v.U.S. 1o6
334 U.S. 11o (1948)
6. U.S.v. Crescent Amusement Co.et al. 1o7
323 U.S. 173 (1944)
7. U.S.v. National Lead Co. et al. 1o9
332 U.S. 319 (1947)
8. U.S.v. Borax Consolidated et al. 112
CCH 1944 -1945, Trade No.,57 4o9 (1945)
9. U.S.v. Aluminium Co. of America (Alcoa) et al. 112
148 F2d 416 (1945)
91 F.Supp.333 (195o)
1o. U.S.v. Besser Manufacturing Co. 116
96 F.Supp.3o4 (1951)
11. U.S.v. Imperial Chemical Industries Ltd.et al. 117
1oo F.Supp. 5o4 (1951)
1o5 F.Supp. 215 (1952)
12. In The Matter of Crown Zellerbach Corp. 12o
FTC Docket No. 618o (1957)
13. In The Matter of Farm Journal,Inc. 121
FTC Docket No. 6388 (1956)
C. Divorcements 122
1. U.S.v.Reading Co. et al. 122
183 F.427 (191o)
2. U.S.v. Lake Shore and Michigan Southern Railway et al. 123
2o3 F.295 (1912)
3. U.S.v. Lehigh Valley Railway Co.et al. 124
254 U.S. 255 (192o)
4. U.S.v.Pullman Co. 126
5o F.Supp. 123 (1943)
5. U.S.v.Paramount Pictures,Inc.et al. 128
334 U.S. 131 (1948)
6. U.S.v.United Shoe Machinery Corp. 131
11o F.Supp.295 (1953)
7. U.S.v.E,I.du Pont de Nemours Co.,General Motors Corp. et al. 135
Endentscheidung liegt noch nicht vor,vergl.aber S.Ct. 1243 (1961)

		Seite
D.	Divestiture gewerblicher Schutzrechte	139
a.	Divestiture von Patenten	14o
1.	Die Zwangslizenz zu einer angemessenen Lizenzgebühr	14o
2.	Die lizenzgebührenfreie Zwangslizenz	143
3.	Die Nichtausübung von Patentrechten	143
4.	Die Gemeinfreierklärung	144
b.	Die Wirksamkeit dieser Maßnahmen	144
c.	Das Warenzeichen im Antitrustrecht	145
IV.	Zusammenfassende Übersicht über die Entflechtungsmaßnahmen im Antitrustrecht der USA	146
V.	Die Vollziehung der angeordneten Entflechtungsmaßnahmen im Recht der USA	15o
VI.	Folgerungen aus den Antitrustentscheidungen für die Wirksamkeit von Entflechtungsmaßnahmen	152
A.	Ungeeignete Entflechtungsmaßnahmen	152
1.	Aufspaltung eines Monopolunternehmens in ein konzentriertes Oligopol	152
2.	Aufspaltung eines Monopolunternehmens in ein Oligopol unter Beibehaltung der führenden Rolle des entflochtenen Unternehmens	153
3.	Aufspaltung eines Gesamtmonopols in Teilmonopole	155
4.	Aufspaltung eines Unternehmens ohne Berücksichtigung der Größe und des Markteinflusses der Wettbewerber	156
5.	Übertragung der Aktien auf die Aktionäre des zu entflechtenden Unternehmens	157
6.	Keine Beschränkung für Aktionäre, der Verkaufsauflage unterliegende Aktien und Betriebsstätten anzukaufen	158
7.	Bestehenlassen mittelbarer Verfelchtungen	159
8.	Bestehenlassen personeller Verflechtungen	16o
9.	Sonstige unzulängliche Entflechtungsmaßnahmen	161
B.	Wirksame Entflechtungsmaßnahmen	162
1.	Wiederherstellung des Wettbewerbs durch Förderung der Wettbewerber	162
2.	Völlige Trennung auf der Aktionärsebene	165
3.	Ausschluß der Mitglieder der Gesellschaftsorgane und sonstiger leitender Angestellter vom Aktienankauf	166

Seite

4. Lösung mittelbarer Verflechtungen 167
5. Beseitigung einer vertikalen Integration im Einzelfall 168
6. Personelle Entflechtung 169
7. Wirksame Nebenmaßnahmen 170
8. Beseitigung gesetzlicher Monopole (insbesondere die Zwangslizenz) 171
9. Maßnahmen besonders für die Zeit bis zur Durchführung der Entflechtungsmaßnahmen 172
10. Eingriffsvorbehalt 173

Drittes Kapitel Möglichkeiten der Vollstrekkung von Entflechtungsmaßnahmen 175

Zusammenfassende Gesamtübersicht über mögliche Entflechtungsmaßnahmen 178

Seite

Übersicht über die behandelten Antitrust-Fälle

In The Matter of Crown Zellerbach Corp. 12o
FTC Docket No. 618o (1957)
In The Matter of Farm Journal,Inc. 121
FTC Docket No. 6388 (1956)
Northern Securities Co. v.U.S. 8o
193 U.S. 197 (19o4)
Schine Chain Theatres Inc.et al. v.U.S. 1o6
334 U.S. 11o (1948)
Standard Oil Co. of New Jersey et al. v. U.S. 82
221 U.S. 1 (1911)
U.S.v.Aluminium Co. of America (Alcoa)et al. 112
148 F2d 416 (1945)
91 F.Supp.333 (195o)
U.S.v.American Tobacco Co. 85
221 U.S. 1o6 (1911)
U.S.v.American Can Co.;U.S.v.Continental Can Co. 143
CCH 195o -1951 Trade Cases Nos.62679,62680
U.S.v.Besser Manufacturing Co. 116
96 F.Supp.3o4 (1951)
U.S.v.Borax Consolidated et al. 112
CCH 1944-1945, Trade No.574o9 (1945)
U.S.v.Corn Products Refining Co. et al. 1oo
234 F.964 (1916)
U.S.v.Crescent Amusement Co.et al. 1o7
323 U.S.173 (1944)
U.S.v.E.I.du Pont de Nemours Co. 89
188 F.127 (1911)
U.S.v.E.I.du Pont de Nemours Co.,General Motors Corp.et al.135
Endentscheidung liegt noch nicht vor,vergl.aber
81 S.Ct.1243 (1961)
U.S.v.General Electric Co. et al. 14o
115 F.Supp. 835 (1953)
U.S.v.Imperial Chemical Industries Ltd. et al. 117
1oo F.Supp. 5o4 (1951)
1o5 F.Supp. 215 (1952)
U.S.v.International Harvester Co. et al. 99
214 F.987 (1918)
U.S.v.Lake Shore and Michigan Southern Railway et al. 123
2o3 F.295 (1912)

	Seite
U.S.v. Lehigh Valley Railway Co. et al. 254 U.S. 255 (192o)	124
U.S.v. National Lead Co. et al. 332 U.S. 319 (1947)	1o9
U.S.v.Paramount Pictures,Inc. et al. 334 U.S. 131 (1948)	128
U.S.v. Pullman Co. 5o F.Supp.123 (1943)	126
U.S.v. Reading Co. et al. 183 F.427 (191o)	122
U.S.v. Reading Co. et al. 253 U.S. 26 (192o)	91
U.S.v. Swift Co. et al. Eq. 37623 (192o)	1o3
U.S.v. Union Pacific Railroad Co. 226 U.S. 61 (1912)	97
U.S.v. United Fruit Co. CCH Trade Cases Para.68, 941 (1958)	93
U.S.v. United Shoe Machinery Corp. 11o F.Supp. 295 (1953)	131
U.S.v. United States Gypsum Co. et al. 124 F.Supp. 573 (1954)	143

Verzeichnis des Schrifttums

Bachof,Otto	Begriff und Wesen des sozialen Rechtsstaates,VeröffVDStRL 12,37 (1954)
Benkard,Georg	Patentgesetz,Gebrauchsmustergesetz, Patentanwaltsgesetz,München und Berlin 1963
Bernstein,Eduard	Ferdinand Lassalle,Gesammelte Reden und Schriften(12 Bände),Berlin 1919
Burns,Joseph W.	A Study of the Anti-Trust Laws, New York 1958
Busse,Rudolf	Patentgesetz und Gebrauchsmustergesetz,Berlin 1956
Cartellieri,W.	Dekartellierung und Entflechtung. BB 1949, 716 ff.
Chafee,Zachariah-Re,D.Edward	Cases and Materials on Equity, Brooklyn 1958
Curti,Eugen	Das Antitrustrecht der Vereinigten Staaten von Amerike,Zürich 1955
Deist-Dinkelbach-von Falkenhausen	Bericht der Stahltreuhändervereinigung,Die Neuordnung der Eisen-und Stahlindustrie im Gebiet der Bundesrepublik Deutschland München und Berlin 1954
Dürig,Günter	Verfassung und Verwaltung im Wohlfahrtsstaat,JZ 1953,193
Eggmann,Emil	Der Staat und die Kartelle,Diss., Zürich 1945
Eichsfelder,Benjamin	Filmgeschichte in Stichworten, Hagen 1951
Engelmann,Fritz	Der Kampf gegen die Monopole in den USA,in"Beiträgen zum ausländischen und internationalen Privatrecht", Bd.21,Berlin und Tübingen 1951
Eucken,Walter	Grundsätze der Wirtschaftspolitik, Tübingen,Zürich 1955
Fikentscher,Wolfgang	Wettbewerb und gewerblicher Rechtsschutz,München und Berlin 1958

Forsthoff,Ernst	Begriff und Wesen des sozialen Rechtsstaates,VeröffVDStRL 12,1 (1954)
	Deutsche Verfassungsgeschichte der Neuzeit, Stuttgart 1961
Friedmann,Wolfgang	Anti-Trust Laws,A Comperative Symposium,London 1956
Gaedke,Jürgen	Das Recht der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl, München und Berlin 1954
Gries-Müller	Kommentar zum Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen,Frankfurt/Main 1958
Gross,Hermann	Material zur Aufteilung der I.G.-Farbenindustrie AG,Kiel,Juli 1950 Nachtrag,Kiel,Oktober 1950
Handler,Milton	Cases and Other Materials on Trade Regulation,Brooklyn 1951
Haussmann,Frederick	Der Antitrustgedanke im Wirtschaftssystem,Zürich,Berlin,München 1950
Hennig,Helmut	Entflechtung und Neuordnung der westdeutschen Montanindustrie unter besonderer Berücksichtigung der Verbundwirtschaft zwischen Kohle und Eisen,Diss.,Bern 1952
Herchenröder-Schäfer-Zapp	Die Nachfolger der Ruhrkonzerne, Düsseldorf 1953
Hirsch,Ernst	Kontrolle wirtschaftlicher Macht, Drei Vorlesungen zum deutschen Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen,Bern 1958
Huber,Ernst-Rudolf	Wirtschaftsverwaltungsrecht Bd.I und II,Tübingen 1953 bzw.1954
Hubmann,Heinrich	Urheber-und Verlagsrecht, München und Berlin 1959
Ipsen,Hans- Peter	Enteignung und Sozialisierung, VeröffVDStRL 10,74 (1952)
Jenny,Hans-Heinrich	Die amerikanischen Antitrust-Gesetze,Diss.Bern 1952

Jerusalem,Franz W.	Das Recht der Montanunion, Berlin und Frankfurt/Main 1954
Kaufmann-Rautmann-Strickrodt	Kommentar zum Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen,Erste Lieferung 1958,Köln,Zitierweise:Frankfurter Kommentar
Kern,Peter	Das Recht der Unternehmenszusammenschlüsse in der Montanunion,Diss., Freiburg i.B.1954
Korth	Die Neuordnung im Großbankenbereich, BB 1952,2o5 ff.
Krausse-Katluhn-Lindenmaier	Das Patentgesetz,München,Köln,Berlin 1955
Krawielicki,Robert	Das Monopolverbot im Schumanplan, Tübingen 1952
Kronstein-Miller	Regulation of Trade,A Case and Textbook,New York 1953
Kronstein-Miller-Schwartz	Modern American Antitrust-Law-A Guide To Ils Domestic and Foreign Application,New York 1958
Langen,Eugen	Kommentar zum Kartellgesetz,Neuwied, Berlin,Darmstadt 1958
Lehnich,Oswald	Kartelle und Staat,Berlin 1928
Lieberknecht,Ottfried	Patente,Lizenzverträge und Verbot von Wettbewerbsbeschränkungen,Eine vergleichende Darstellung der Rechtslage in Deutschland,Großbritannien und den Vereinigten Staaten,in Schriften des Institus für ausländisches Wirtschaftsrecht,Frankfurt/Main, Bd.4 (1955)
Llewellyn,C.N.	Präjudizienrecht und Rechtsprechung in Amerika,Leipzig 1933
Lukes,Rudolf	Der Kartellvertrag, München und Berlin 1959
Müllensiefen-Dörinkel	Das neue Kartell-Zwangskartell-und Preisüberwachungsrecht,Berlin 1934
Mueller,R.	Die Dekartellierungsgesetze,BB.1947, 137
Müller-Henneberg-Schwartz	Kommentar zum Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen,Köln,Berlin 1958

Neale,A.	Die Antitrust Laws of the United States of America,Cambridge 1962
Neumeyer,Frederick	Monopolkontrolle in USA,Berlin 1953
Oppenheim,S. Chesterfield	Federal Antitrust Laws,Cases and Comments Second Edition,Minnesota 1959
Rasch,Harold	Kommentar zum Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen,Herne,Berlin 1957
Reimer,Eduard	Patentgesetz und Gebrauchsmustergesetz,München,Köln,Berlin 1958
Reinhard,Wilhelm	Staat und Monopol.Die gesetzlichen Maßnahmen gegen eine Beschränkung des Wettbewerbs in Westeuropa in der Gegenwart,Diss.,Münster 1955
Ridder,Helmut	Enteignung und Sozialisierung, VeröffVDStRL 1o,129 (1952)
Scheuner,Ulrich	Die staatliche Intervention im Bereich der Wirtschaft,VeröffVDStRL 11,1 (1954)
Schnekenburger,Hubert	Der Mißbrauch wirtschaftlicher Machtstellungen im Sinne des Grundgesetzes,Diss.,Freiburg i.B.1953
Schulze,Erich	Die Zwangslizenz,Frankfurt /Main, Berlin 196o
Stelzer,Irwin M.	Selected Antitrust Cases,Homewood (Illinois) 1961
Trumpler,H.	Unlauterer Wettbewerb und Anti-Trust-Recht der Vereinigten Staaten von Amerika,Basel 1944
Van Cise,Jerrold G.-Dunn,Charles Wesley	How to Comply with The Antitrust Laws,Chicago 1954
Ulmer,Eugen	Urheber-und Verlagsrecht, Berlin,Göttingen,Heidelberg 196o
Voigtländer-Elster-Kleine	Kommentar zum Gesetz über das Urheberrecht,Berlin 1952
von der Groeben,Hans-von Boeckh,Hans	Kommentar zum EWG-Vertrag,Baden-Baden,Bonn,Frankfurt/Main Bd.I 1958 , Bd.II 196o

Weber,Max	Wirtschaftsgeschichte,Berlin 1958
Whitney,Simon N.	Antitrust Policies,American Experiences In Twenty Industries, Volume I und II,New York 1958
Wohlfarth,Ernst- Everling,Ulrich- Glaesner,Hans-Joachim- Sprung,Rudolf	Die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft,Kommentar zum Vertrag,Berlin und Frankfurt/Main 1960
Zschokke,H.P.	Das amerikanische Antitrustrecht, in Basler juristische Mitteilungen,1961,Bd.II
Zweigert,Kurt	Das neue Kartellgesetz,Einführung in seine rechtliche Problematik, Köln,Berlin 1959

Abkürzungsverzeichnis

aaO	am angegebenen Orte
Abs.	Absatz
AktG.	Aktiengesetz
Amtsbl.	Amtsblatt
Anm.	Anmerkung
Art.	Artikel
AWD	Außenwirtschaftsdienst des Betriebs-Beraters zitiert nach Jahr und Seite
BB	Betriebs-Berater
Bd.	Band
BGBl.	Bundesgesetzblatt
BGHZ	Entscheidungen des Bundesgerichtshofes in Zivilsachen zitiert nach Band und Seite
BVerfGE	Entscheidungen des Bundesverfassungsgerichts zitiert nach Band und Seite
BT-DS	Bundestags-Drucksache
CCH	Commerce Clearing House Sammlung von Antitrust-Entscheidungen zitiert nach Jahrgang und Nummer
Co.	Company
Corp.	Corporation
DVO	Durchführungsverordnung
Einf.	Einführung
EntwGWB.	Entwurf der Bundesregierung zu einem Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen
et al.	und andere
F.	Federal Reporter, First Series, Sammlung von Entscheidungen der United States Courts of Appeals und Circuit und District Courts zitiert nach Band und Seite
F.2d	Federal Reporter, Second Series
F.Supp.	Federal Supplement, Sammlung von Entscheidungen der United States District Courts und des Court of Claims, zitiert nach Band und Seite

GenG	Genossenschaftsgesetz
GG	Grundgesetz
GWB	Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen
JZ	Juristenzeitung zitiert nach Jahr und Seite
LitUrhG	Literatururhebergesetz
MuW	Markenschutz und Wettbewerb zitiert nach Jahrgang und Seite
MV	Montanunionsvertrag
MilReG	Militärregierung
PatG	Patentgesetz
RG	Reichsgericht
RGBl.	Reichsgesetzblatt
RGZ	Entscheidungen des Reichsgerichts in Zivilsachen, zitiert nach Band und Seite
RiW	Recht der internationalen Wirtschaft zitiert nach Jahr und Seite
RN	Randnummer
S.	Seite
S.Ct.	Supreme Court Reporter, Sammlung von Entscheidungen des Supreme Court zitiert nach Band und Seite
Seuff.Arch.	Seufferts Archiv zitiert nach Band und Nummer
Tz	Textzeile
US	1.)United States 2.)Official Reports of the Supreme Court Sammlungen von Entscheidungen des Supreme Court zitiert nach Band und Seite
v.	versus(gegen)
VeröffVDStRL	Veröffentlichungen der Vereinigung der Deutschen Staatsrechtslehrer zitiert nach Band und Seite
v.H.	vom Hunert
Vol.	Volume (Band)
WuW	Wirtschaft und Wettbewerb zitiert nach Jahrgang und Seite

Erstes Kapitel

Einleitung

Erster Abschnitt

Geschichtliche Einführung

Das Verhältnis des Staates zur Wirtschaft hat seit dem letzten Jahrhundert grundlegende Wandlungen durchlaufen, deren Ergebnis der staatliche Kampf gegen Kartelle, ihre Marktstellung mißbrauchende marktbeherrschende Unternehmen und sonstige Formen der Wettbewerbsbeschränkung bildet. Erst wenn man sich diesen grundsätzlichen Wandel vergegenwärtigt, ist ein Verständnis für das Ringen um eine neue dauerhafte Konzeption staatlicher Wirtschaftspolitik möglich. Die Wurzeln der heutigen Einstellung des Staates zur Wirtschaft, in der dieser mit den mannigfaltigsten Mitteln in den wirtschaftlichen Geschehensablauf eingrei ft, liegen, so widersprüchlich es auf den ersten Blick scheinen mag, in der Zeit des wirtschaftlichen Liberalismus des 19. Jahrhunderts. Dieser Liberalismus, unter dem die Wirtschaft einen ungeheueren Aufstieg nahm und die Privatinitiative ungeahnte Kräfte entfaltete, wurde im Laufe einer langen geschichtlichen Entwicklung durch die Ausbildung eines rationalen, berechenbaren Rechts ermöglicht, das das formal-juristische Denken, also die juristische Methodik, vom römischen Recht übernahm.[1] Ein an diesem Recht geschultes Fachbeamtentum wendete es an. Ergänzend trat aber " die rationale Gesinnung, die Rationalisierung der Lebensführung, das rationale Wirtschaftsethos" hinzu.[2] Der letzte Hemmschuh für den endgültigen Durchbruch und die Verwirklichung der liberalen Wirtschaftsauffassung waren die aus dem Mittelalter überkommenen Zünfte. Die zünftlerischen Vorrechte wurden zum ersten Mal gesetzlich durch das preußische Gewerbe-Edikt von 1811 beseitigt. Die stürmische industrielle Entwicklung brachte das Handwerk jedoch in Not, so daß im Jahre 1849 nochmals die Zwangsinnungen eingeführt wurden. Die Zeit war über die althergebrachte zünftlerische Ordnung aber hinweggegangen. Sie vermochte den neuen Auffassungen nicht mehr zu widerstehen.[3] Daher kam es am 21.6.1869 noch unter dem Norddeutschen Bund zur Einführung der Gewerbeordnung, deren § 1 die uneingeschränkte Gewerbefreiheit festlegte.

---

1) Max Weber, Wirtschaftsgeschichte, S. 29o, 292
2) Max Weber, aaO S. 3o2
3) Oswald Lehnich, Kartelle und Staat, S. 23/24

Die Gewerbeordnung kann als die Manifestierung des wirtschaftlichen Liberalismus angesehen werden,der in wenigen Zügen folgenmaßen gekennzeichnet werden kann: Die klassische liberale Lehre war von dem Glauben beherrscht," endlich die allein richtige,natürliche,göttliche Ordnung entdeckt zu haben und zu verwirklichen." [4] Wie es ein natürliches Recht gäbe,so entfaltete sich auch eine natürliche Ordnung,eine Harmonie im gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Leben,wenn der Staat sich aller Eingriffe in die Wirtschaft enthielte. Wenn jeder sein eigenes Interesse verfolge,so ergäbe sich aus dem Zusammenspiel aller Einzelinteressen zugleich eine Förderung des Interesses der Gesamtheit.Die von staatlicher Seite unbeeinflußte Wirtschaft werde sich in einem Gleichgewichtszustand befinden,"in welchem die Gesetze der vollständigen Konkurrenz die Produktion und die Verteilung beherrschten." [5] Die Aufgabe des Staates bestehe lediglich darin,Ordnungsmacht zu sein,sich mit einer polizeilich überwachenden Ordnung zu begnügen,wie sie in der Gewerbeordnung von 1869 ihren Ausdruck finde,jedoch nicht gestaltend und verändernd in den Wirtschaftsablauf einzugreifen. [6]
Das berühmt gewordene liberale Schlagwort lautete:Laissez faire, laissez aller,le monde va de lui-meme.Die Grundlage dieses Wirtschaftssystems war die umfassende Freiheit des einzelnen Staatsbürgers zu wirtschaftlicher Betätigung,äußere sie sich nun als Wettbewerbsfreiheit,Gewerbefreiheit,Vertragsfreiheit oder Freiheit des Eigentums vor staatlichen Eingriffen.Man war überzeugt,daß durch dieses System die beste und ökonomischste Versorgung des Verbrauchers gewährleistet werde.
Der wirtschaftliche Liberalismus förderte somit eine strenge Trennung von Staat und Wirtschaft,eine " staatsfreie Wirtschaft." [7]
Die Aufgabe des Staates beschränkte sich darauf,die freie wirtschaftliche Entfaltung des einzelnen zu ermöglichen und über die Aufrechterhaltung der öffentlichen Ordnung zu wachen.Die Beschränkung der Staatsgewalt auf reine Schutzfunktionen veranlaßte Ferdinand Lassalle zu dem Spottnamen "Nachtwächterstaat." [8]
Die Erfolge dieser liberalen Wirtschaftspolitik waren offensichtlich.Sie machte gewaltige Wirtschaftskräfte frei,die die Industria-

---

4) Walter Eucken,Grundsätze der Wirtschaftspolitik ,S. 27
5) Walter Eucken,aaO
Hubert Schneckenburger,Der Mißbrauch wirtschaftlicher Machtstellung im Sinne des Grundgesetzes, S. 9/1o
6) Ulrich Scheuner,Die staatliche Intervention im Bereiche der Wirtschaft,VeröffVD StRL 11,3 ff
7) Walter Eucken,aaO S.26
8) Eduard Bernstein,Ferdinand Lassalle,Gesammelte Reden und Schriften, Bd.2,S.195 (Arbeiter-Programm)

lisierung beschleunigten und damit zu großen technisch-zivilisatorischen Fortschritten führten. Jedoch zeigten sich bald die dem System des wirtschaftlichen Liberalismus immanenten Gefahren, die zu erheblichen sozialen Spannungen führten und daher dem Staat nicht gleichgültig sein konnten. Ein anarchischer, hemmungsloser Konkurrenzkampf führte dazu, daß der wirtschaftlich Stärkere sich rücksichtslos durchsetzte und den Schwächeren zu vernichten trachtete, ungeachtet dessen Leistungsfähigkeit. [9] Dieser zügellose Kampf und die damit verbundenen Schwierigkeiten, insbesondere der Zwang zu dauernder Wachsamkeit und fortgesetztem Leistungsstreben, förderten bei den beteiligten Wettbewerbern die Bereitschaft, sich über ein gleichförmiges Verhalten auf dem Markt zu verständigen und künftig auf den Wettbewerb in der Weise zu verzichten, daß sie zum Beispiel einheitliche Preise, einheitliche Geschäftsbedingungen anwendeten, die Märkte unter sich aufteilten oder eine gemeinsame Verkaufsstelle errichteten und ihre gesamte Produktion nach einem festgelegten Schlüssel durch diese Stelle verkaufen ließen. Der Wunsch, den Wettbewerb zu beschränken, wurde weiterhin bestärkt durch die schwere Wirtschaftskrise der 7o er Jahre des vergangenen Jahrhunderts. Sie hatte ihren Ursprung in der überaus stürmischen und unorganischen Wirtschaftsentwicklung, die zu Fehlinvestitionen und Überproduktion führte. Aus der Not dieser Zeit, zur Stabilisierung der Märkte und zur Vermeidung von Konjunkturschwankungen entsprang der Drang nach Zusammenschlüssen. Es setzte eine Konzentrationsbewegung größten Stiles ein, die sich entweder in der Form des Kartells, also in der Weise vollzog, daß sich mehrere rechtlich selbständige Unternehmen unter Beschränkung ihrer eigenen Selbständigkeit untereinander oder gegenüber anderen durch Vertrag oder Beschluß banden, durch Regelung der Marktfaktoren den Wettbewerb zu beschränken oder auszuschalten. Oder einzelne Unternehmer vergrößerten ihre wirtschaftliche Macht durch Unternehmensausweitung in der Weise, daß sie die Willensbildung eines rechtlich selbständigen Unternehmens durch Interessenverflechtung oder auf Grund von Besitzverhältnissen in dem Sinne beeinflußten, daß dieses seine Leistungskraft auf dem Markt nicht voll zur Geltung brachte, oder die Ausweitung führte zum Entstehen einzelner Großunternehmen, die auf Grund ihrer Marktstellung einen maßgeblichen Einfluß auf das Angebot ausüb-

---

9) Oswald Lehnich, aaO S. 26

ten.[10]

In Deutschland herrschte die kartellmäßige Machtbildung eindeutig vor. Daher wurde Deutschland als das klassische Land der Kartelle bezeichnet.[11]

Der Staat sah sich nun der Frage gegenübergestellt, wie er sich zu der Bildung wirtschaftlicher Macht und zu der durch sie hervorgerufenen permanenten Störung der liberalen Marktordnung durch Beschränkung des Wettbewerbs verhalten sollte. Bei der im Vordergrund stehenden Kartellbildung standen sich die Wettbewerbs- und die Vertragsfreiheit gegenüber. Gab man der Wettbewerbsfreiheit den Vorzug, so hatte man eine Beschränkung der Freiheit zur Kartellbildung hinzunehmen, entscheid man sich für die Vertragsfreiheit, Kartelle zu bilden, so mußte man der Aushöhlung der Marktordnung gewärtig sein. In der Rechtsprechung nahm, soweit ersichtlich, zum ersten Mal das Bayerische Oberste Landesgericht in einer Entscheidung vom 7.4.1888[12] zur Zulässigkeit von Kartellen Stellung. Es sah in dem Kartell einen Vertrag zwischen den Beteiligten, der keineswegs gegen den Grundsatz der Gewerbefreiheit (§ 1GewO) verstoße. Das Gericht prüfte den Kartellvertrag sodann unter dem Gesichtspunkt der Sittenwidrigkeit und des Wuchers (§ 138 BGB) und stellte fest, daß er nicht schon als solcher sittenwidrig und damit nichtig sei. Das Reichsgericht machte sich diese Auffassung in seiner ersten Stellungnahme zur Kartellfrage vom 5.7.1890[13] zu eigen. Es erkannte die Gültigkeit von Kartellen grundsätzlich an und sah in Handlungen des Kartells oder einzelner Mitglieder gegenüber nicht angeschlossenen Produzenten oder sonstigen Dritten nicht unbedingt sittenwidrige Vermögensschädigungen. Diese sollten nur unter den Voraussetzungen des Deliktrechts, besonders des § 826 BGB, gegeben sein. In weiteren grundsätzlichen Entscheidungen vom 4.2.1897 und 14.12.1902[14] festigte das Reichsgericht seine Rechtsprechung und wich von ihr, solange es bestand, nicht mehr ab. Auf diese Weise konnte sich unter der Duldung des Staates die gesamte deutsche Wirtschaft kartellmäßig organisieren. Die wirtschaftliche Betätigungsfreiheit des einzelnen war durch die mächtige Verbandsgewalt wenn auch nicht ganz aufgehoben, so doch sehr stark eingeschränkt. Es zeigte sich also die historische Tatsache, daß im 19. Jahrhun-

---

10) Begründung zum Entw GWB A VIII, IV

11) Wolfgang Fikentscher, Wettbewerb und gewerblicher Rechtsschutz S. 171
Emil Eggmann, Der Staat und die Kartelle, S. 112

12) Seuff. Arch. 44 Nr. 13

13) RGZ 28, 238 ff.

14) RGZ 38 155 ff., 56, 271 ff.

dert und beginnenden 2o.der einzelne Staatsbürger durch die entwickelten rechtsstaatlichen Institutionen,insbesondere die verfassungsmäßigen Grundrechte, -diese hatten unter dem Einfluß der französischen Revolution und Charte constitutionelle aus dem Jahre 1814 vor allem in die Verfassungen der süddeutschen Staaten Eingang gefunden,die norddeutschen Mittelstaaten nahmen die Verfassungen der süddeutschen Staaten zum Vorbild [15]- weitgehend gegen Zwangs-und Willkürakte der Staatsgewalt geschützt war, während er der Willkür und den Übergriffen wirtschaftlicher Machtgruppen ausgesetzt blieb.Das führte zu wirtschaftlicher und sozialer Abhängigkeit der einzelnen von Trägern wirtschaftlicher Macht und dazu,daß die Verbände durch ihre Geschäftsbedingungen das nachgiebige Recht der privaten Rechtsordnung so ersetzten, daß nicht mehr ein gerechter Interessenausgleich stattfand,sondern die Verteilung der Rechte und Pflichten zuungunsten der Marktgegenseite abgeändert wurde.Hinzu kam eine außerordentliche Ausbreitung der Schiedgerichtsbarkeit,die offensichtlich dazu dienen sollte,die Nachprüfung und unerwünschte Auslegung des selbstgesetzten Rechts durch staatliche Gerichte zu verhindern.[16]

In der Öffentlichkeit setzte eine von allen Kreisen getragene Diskussion über das Kartellproblem ein.Schon im Jahre 1879 kam es im Reichstag zu einer Interpellation zur Kartellfrage,die sich in den folgenden Jahren und Jahrzehnten noch mehrfach wiederholten.Im Jahre 19oo forderten die Nationalliberalen im Reichstag den Erlaß eines Gesetzes,das die Kartelle einer staatlichen Aufsicht unterstellen sollte.In den Jahren 19o4/o5 ließ die Reichsregierung eine Kartell-Enquete durchführen und leitete deren Ergebnisse in der "Denkschrift über das Kartellwesen" [17] dem Reichstag zu.Die Denkschrift sammelte Material über 385 Verbände,führte jedoch nicht zu gesetzlichen Maßnahmen. [18] In dieser Zeit erschienen auch die ersten Publikationen zu dieser Frage.Seit dem Ende des ersten Weltkrieges wandte sich der Staat mit seiner Wirtschaftspolitik endgültig von dem Prinzip des Laissez-faire ab,und es begann eine Zeit,in der er mit mannigfaltigsten Maßnahmen Einfluß auf das Wirtschaftsgeschehen zu nehmen suchte.

---

15) Ernst Forsthoff,Deutsche Verfassungsgeschichte der Neuzeit, S.1o5 ff. ,1o9, 112/113
16) Walter Eucken, aaO S. 55
17) Kartelldenkschrift für den deutschen Reichstag,in 4 Teilen, Berlin 19o6/o8,C.Hegemanns Verlag
18) siehe auch Wolfgang Fikentscher aaO 169
Rudolf Lukes,Der Kartellvertrag,S. 48/49,53

Walter Eucken [19] spricht mit einer etwas abwertenden Note von der Wirtschaftspolitik der Experimente. Andere nennen die neue "Wirtschaftspolitik ohne Wertung" staatlichen Interventionismus."[20] Dieser neue Weg, den der Staat mit seiner Wirtschaftspolitik eingeschlagen hatte, führte am 2. November 1923 zum Inkrafttreten der Verordnung gegen den Mißbrauch wirtschaftlicher Machtstellungen, kurz Kartell - verordnung genannt.[21] Diese Verordnung erkannte Kartellvereinbarungen als rechtsgültig an, unterstellte sie jedoch der Aufsicht des Staates, der darüber wachen sollte, daß sie nicht zu Wettbewerbsbeschränkungen mißbraucht wurden. Mit der Durchführung der Verordnung wurde ein Kartellgericht betraut, das gegründet wurde. Ferner richtete man im Reichswirtschaftsministerium eine besondere Abteilung ein. Die Umstände, unter denen die Kartellverordnung zustande kam, legen aber den Verdacht nahe, daß sie nicht den folgerichtigen und sorgfältig vorbereiteten Abschluß der langen Kartelldiskussion bildete, sondern nur eine der Maßnahmen gegen die Auswirkung der Nachkriegsinflation. Denn sie wurde überraschend, fast überstürzt in Kraft gesetzt und war nur mangelhaft redigiert. Immerhin bezog sich die Kartellverordnung nach ihrem Wortlaut nicht nur auf das Geschäftsgebaren von Kartellen, sondern auch von marktbeherrschenden Einzelunternehmen, die sich in der Nachkriegszeit meist unter Verflechtung von Betrieben verschiedener Wirtschaftsstufen als konzernmäßig gegliederte Großunternehmen gebildet hatten und den Kartellen an Einfluß und wirtschaftlicher Macht wenig nachstanden. § 1 der Verordnung umfaßte alle Verträge und Beschlüsse, die Verpflichtungen über die Handhabung der Erzeugung, des Absatzes, die Anwendung von Geschäftsbedingungen, die Art der Preisfestsetzung oder die Forderung von Preisen enthielten (Syndikate, Kartelle, Konventionen und ähnliche Abmachungen). § 1o der Verordnung gab, wenn Geschäftsbedingungen oder Arten der Preisfestsetzung von Unternehmungen oder von Zusammenschlüssen solcher geeignet waren, unter Ausnützung einer wirtschaftlichen Machtstellung die Gesamtwirtschaft oder das Gemeinwohl zu gefährden, dem Kartellgericht auf Antrag des Reichswirtschaftsministers das Recht auszusprechen, daß die benachteiligten Vertragsteile von allen Verträgen, die unter

---

19) Walter Eucken, aaO S.55
20) Ulrich Scheuner, aaO S.8
21) RGBl.1923 Teil I S. 1067 und Ermächtigungsgesetz vom 13.1o. 1923
RGBl.1923 Teil I.S. 943

den beanstandeten Voraussetzungen abgeschlossen waren,zurücktreten konnten.Die Möglichkeit,welche die weite Fassung der Verordnung für eine ausdehnende Rechtsanwendung und damit für einen umfassenden Schutz des Wettbewerbs eröffnet hätte,wurde nicht genutzt.Denn sowohl das Kartellgericht als auch das Reichsgericht und die übrigen Gerichte vertraten die Auffassung,daß unter § 1 der Verordnung nur Gesellschafts-und gesellschaftsähnliche Verträge fielen,nicht jedoch Beziehungen,bei denen es an einem gemeinsamen Zweck fehlte.Auch § 1o der Verordnung wurde entgegen seinem Wortlaut übermäßig einschränkend ausgelegt. [22] Die Kartellverordnung konnte die Vermachtung der Wirtschaft nicht aufhalten,sondern versagte weitgehend."Zur großen Überraschung einiger der Autoren der Verordnung wurde gerade von dem Artikel(gemeint ist Art.1o der Verordnung,der Verf.),der sich gegen das Gebaren dieser Kartelle richtete,die in der Inflationszeit so heftig kritisiert wurden (Konditionenvereinbarungen),in der Praxis kaum Gebrauch gemacht." [23] Im Jahre 1925 gab es in Deutschland 2 5oo Kartelle. [24] Angesichts des geringen Einflusses,den die Kartellverordnung auf die Entstehung und die zunehmende Beherrschung des Wirtschaftsgeschehens durch Kartelle ausübte,wurden in den folgenden Jahren mehrere Ergänzungen und Erweiterungen der Verordnung vorgeschlagen.Diese Forderungen führten am 26.Juli 193o zur Verordnung des Reichspräsidenten zur Behebung finanzieller,wirtschaftlicher und sozialer Notstände, [25] die unter dem Namen Kartellnotverordnung bekannt wurde.Die Kartellnotverordnung war nicht nur eine Maßnahme der Kartellpolitik,sondern wurde aus der Not der schweren Wirtschaftskrise dieser Zeit mit anderen Notverordnungen in Kraft gesetzt,um eine allgemeine wirtschaftliche Gesundung herbeizuführen. Sie vergrößerte die Aufsichtsbefugnis der Reichsregierung und enthielt zollpolitische Vorschriften sowie solche,die sich gegen die Preisbindung der zweiten Hand richteten.Es wurde nunmehr ganz offenbar,daß der Staat die Wirtschaft sich nicht mehr selbst überlassen wollte.wie zur Zeit des wirtschaftlichen Liberalismus,sondern zunehmend mit Maßnahmen jeder,nicht nur kartellpolitischer

---

22) Wolfgang Fikentscher, aaO S.177 ff.
23) Pribram,Cartel Problems,Washington 1935 S. 255(zitiert nach Eggmann aaO S. 17 Anm.6)
24) Walter Eucken, aaO S. 172
25) RGBl. 193o Teil I S. 311 ff. (328)

Art regelnd und lenkend in den Wirtschaftsablauf einzugreifen versuchte.Damit zeichnete sich eine grundlegende Wandlung der Einstellung des Staates zur Wirtschaft ab.Diesem Wandel war die allgemeine Wirtschaftsdepression besonders günstig,da sie in weiten Bevölkerungskreisen Arbeitslosigkeit und Not erzeugte und damit zu sozialen Spannungen führte.Immer lauter erscholl der Ruf nach staatlicher Hilfe.

Der Endpunkt dieser Entwicklung zu einer vom Staat gelenkten Wirtschaft(Zentralverwaltungswirtschaft) wurde erreicht,nachdem der Nationalsozialismus in Deutschland die Macht an sich gerissen hatte.Am 15.Juli 1933 wurde das Gesetz über die Errichtung von Zwangskartellen erlassen,[26] das die Reichsregierung ermächtigte, Zwangskartelle zu bilden.Auch dieses Gesetz wurde geboren aus der schweren Krise,in die die deutsche Wirtschaft geraten war.Die Krise hatte besonders diejenigen Wirtschaftszweige getroffen,deren Leistungsfähigkeit weit über die damaligen Absatzmöglichkeiten hinausging.Das Gesetz wollte die Fehlleitung von Kapital dort verhindern,wo schon vorhandene Anlagen ganz offensichtlich für die Bedarfsdeckung genügten,und dadurch der Gefahr der Vernichtung volkswirtschaftlich wertvoller Unternehmungen entgegenwirken.[27] Der Staat bediente sich somit der Einrichtung des Kartells zur Wirtschaftslenkung und -überwachung.Die bestehenden Verkaufskartelle(Syndikate) blieben bestehen,wechselten jedoch ihre Aufgabe. Sie wurden zu einzelnen Abteilungen der staatlichen Wirtschaftsverwaltung.Die Bürokratie und die Organisation der Kartelle blieb dabei im wesentlichen aufrechterhalten .Hatten z.B. die Syndikate bisher zentral für ihre Mitglieder die Produkte verkauft,so erhielten sie jetzt die Aufgabe,für die ihnen angehörenden einzelnen Betriebe Produktionsanweisungen der Zentralbehörden auszuarbeiten,sie an die Betriebe weiterzugeben und ihre Durchführung zu überwachen.Es ergab sich somit eine eigenartige Verquickung staatlicher Planwirtschaft mit privater Macht.Denn zwar war die gesamte Wirtschaft der zentralen staatlichen Wirtschaftspolitik unterworfen,aber die Durchführung der staatlichen Anweisungen war den privaten Wirtschaftsorganisationen anvertraut,die die Entscheidungen stark beeinflußten.[28] Hinzu traten die Versuche,die deutsche Wirtschaft ständisch zu organisieren.Das Gesetz zur Vor-

---

26) RGBl.1933 Teil I S. 488
27) Begründung zum Zwangskartellgesetz,abgedruckt bei Müllensiefen-Dörinkel,Das neue Kartell-,Zwangs-Kartell-und Preisüberwachungsrecht, S. 85
28) Walter Eucken, aaO S. 173

bereitung des organischen Aufbaues der deutschen Wirtschaft vom 27.Februar 1934 [29] ermächtigte den Reichswirtschaftsminister, Wirtschaftsverbände als alleinige Vertretung ihres Wirtschaftszweiges anzuerkennen, solche Verbände zu errichten, aufzulösen oder miteinander zu vereinigen, zur Einführung des Führergrundsatzes Satzungen und Gesellschaftsverträge von Wirtschaftsverbänden zu ändern und zu ergänzen und Unternehmer und Unternehmungen an Wirtschaftsverbände anzuschließen. Die erste Durchführungsverordnung zu diesem Gesetz vom 27.November 1934 [30] bestimmte im einzelnen den Aufbau der Wirtschaftsorganisation. Danach sollte die gewerbliche Wirtschaft fachlich und bezirklich zusammengefaßt und gegliedert werden. Es war eine fachliche Zusammenfassung der gewerblichen Wirtschaft in einer Reichsgruppe Industrie, in Hauptgruppen und in den Reichsgruppen Handwerk, Handel, Banken, Versicherungen und Energiewirtschaft vorgesehen. In den Hauptgruppen der Industrie und in den Reichsgruppen der übrigen gewerblichen Wirtschaft waren Wirtschaftsgruppen zu bilden, die sich nach Bedarf in Fachgruppen gliedern sollten. Es bestand Zwangsmitgliedschaft aller Unternehmen zu den zuständigen Gruppen. Der damalige Reichswirtschaftsminister Dr. Schmitt erklärte anlässlich des Inkrafttretens des Gesetzes zur Vorbereitung des organischen Aufbaues der deutschen Wirtschaft zwar [31], es handele sich nicht um die Lösung der Frage des ständischen Aufbaues, sondern die Aufgabe des Gesetzes beschränke sich darauf, die deutsche Wirtschaft organisatorisch mit der nationalsozialistischen Staatsauffassung, dem Führerprinzip, in Übereinstimmung zu bringen. Er räumte jedoch ein, daß das Gesetz eine Umstellungsperiode einleiten sollte, an deren Ende es keine Interessenverbände mehr gebe, sondern lediglich Fachgruppen der deutschen Wirtschaft. Damit wird als gesetzgeberisches Motiv für den Erlaß des Gesetzes auch die ständische Ordnung der deutschen Wirtschaft offenbar. Das Gesetz und die Durchführungsverordnungen boten dazu wichtige Ansatzpunkte.

Ferner erfuhr die Kartellverordnung von 1923 in den Jahren 1933 und 1934 verschiedene Änderungen. Man muß diese Maßnahmen unter dem Blickwinkel der gesamten Politik des Nationalsozialismus sehen. Dann erscheinen sie als Bestandteil einer Wirtschaftspolitik,

29) RGBl. 1934 Teil I S. 185
31) abgedruckt bei Müllensiefen-Dörinkel aaO. S. 234 ff
30) RGBl. 1934 Teil I S. 1194

"die immer deutlicher nationale,nationalistische,politische und oft außer-oder gar aökonomische Ziele verfolgte " und "zunehmende Staatswirtschaft,Schaffung einer allgemeinen Marktordnung,Umgestaltung im Aktien-,Steuer-und Wettbewerbsrecht,Vierjahresplan, Autarkiebestrebungen,Wehrwirtschaft,usw." zum Ziele hatte. [32] Der zweite Weltkrieg brachte durch erhöhte Planung und Rationalisierung die Entwicklung zur Zentralverwaltungswirtschaft zum Abschluß.

Nach Beendigung des Krieges erforderten der wirtschaftliche Zusammenbruch und die allgemeine Not die Fortführung der Planwirtschaft.Die Bewirtschaftung mußte fortgesetzt werden,um die Bevölkerung mit den allernotwendigsten Verbrauchsgütern zu versorgen.Die Besatzungsmächte,insbesondere die USA,waren aber entschlossen,unter dem Leitwort "Demokratisierung der Wirtschaft " in ihren Besatzungszonen die vom Staat gelenkte Zentralverwaltungswirtschaft zu beseitigen und die Marktwirtschaft mit ihrem Leistungswettbewerb wieder einzuführen.Schon im Jahre 1945 wurde die Ausarbeitung eines Gesetzes gefordert,durch das die Bildung von Monopolen verhindert und bestehende beseitigt werden sollten. Dieser Forderung konnte jedoch erst entsprochen werden,als die Besatzungsmächte wenigstens einen Teil ihrer Befugnisse auf deutsche Stellen übertragen hatten.Das geschah durch das Memorandum "Deutsche Teilnahme an der Entkartellisierung "vom 29.3. 1949. Die deutschen Stellen wurden aufgefordert,einen Gesetzentwurf auszuarbeiten,der,auf den Grundlagen der Havanna-Charta beruhend,besonders eine kartellmäßige Organisierung der Wirtschaft verhindern sollte.[33] In der Zwischenzeit,im Jahre 1947,setzten die Besatzungsmächte Dekartellisierungsgesetze in Kraft,die die deutsche Wirtschaft auf allen Bereichen dekartellisieren und dekonzentrieren sollten.Aber bereits im Jahre 1945 hatten sie eine Maßnahme in Angriff genommen,die zwar einerseits Deutschland die wirtschaftliche Fähigkeit nehmen sollte,nochmals einen Krieg zu führen, andererseits aber durch eine völlige Wandlung der deutschen Wirtschaftsstruktur den wiedereinzuführenden Leistungswettbewerb begünstigen sollte.Es war die Entflechtung großer und wichtiger Teile der deutschen Wirtschaft,wie der Montanindustrie,derI.G.Farbenin-

---

32) Emil Eggmann, aaO S. 37/38
33) Begründung zum EntwGWB A.VIII

dustrie AG,des Ufa/Ufi-Komplexes und der Großbanken.Die Entflechtung bestand im wesentlichen darin,daß bestehende Großunternehmen aufgelöst und ihre Vermögensmasse auf eine Vielzahl kleinerer,neugebildeter Gesellschaften übertragen wurde.So erging im September 1950 z.B. an sechs große Montankonzerne ein Liquidationsbefehl,der zur Herauslösung von 25 Werken der Eisen-und Stahlerzeugung aus den bisherigen Konzernen und zur Bildung neuer Einheitsgesellschaften aus ihnen führte.Die Entflechtungsmaßnahmen der Besatzungsmächte stellen eine Neuigkeit in der deutschen Wirtschaftsentwicklung dar.Denn bisher hatte sich die staatliche Wirtschaftspolitik nur dem Kartell zugewandt, es jedoch nicht an sich, sondern nur seinen Mißbrauch zu einer Beschränkung des Wettbewerbs bekämpft.In die Substanz eines Unternehmens war aber noch niemals eingegriffen worden.

Die Diskussionen um den Entwurf eines deutschen Gesetzes wurden nachhaltig beeinflußt durch die volkswirtschaftliche Theorie des Neuliberalismus.Dieser geht davon aus,daß es nur zwei Modelltypen gibt,nämlich die Marktwirtschaft und die Zentralverwaltungswirtschaft.Die letztere wird grundsätzlich abgelehnt,da sie die persönliche Freiheit des Individuums zerstore und nicht die ergiebigste und zweckmäßigste Versorgung des Marktes mit Gütern und Leistungen gewährleiste.Die Neoliberalisten erstreben die Marktwirtschaft im Sinne des klassischen wirtschaftlichen Liberalismus als idealtypische Wirtschaftsform.Jeder staatliche Eingriff erscheint ihnen als ein Schritt zu fortschreitender Planung und Lenkung.Wie nach der klassischen liberalen Lehre befinde sich die Marktwirtschaft in einem Zustand natürlicher Harmonie,in einem sich selbst tragenden Gleichgewichtszustand. [34] Im Gegensatz zur klassischen Lahre fordert der Neuliberalismus jedoch,daß der Staat als Hüter der Wettbewerbsordnung auftritt,indem er aktiv handelnd dort eingreift,wo der Markt durch monopolistische Störungsfaktoren jeder Art verfälscht wird.Gerade darin,daß der Staat des 19. Jahrhunderts diese Hüterrolle nicht übernahm,sieht die neue liberale Lehre den Grund für den Zusammenbruch der alten liberalen Ordnung.Sie verkennt jedoch,daß gerade die atomistische Marktform mit einer möglichst großen Anzahl von Anbietern und Nachfra-

---

34) Ulrich Scheuner, aaO S. 8

gern die Bildung von Kartellen und sonstigen Monopolformen hervorgerufen hat,um der freien Konkurrenz zu entgehen. [35]
Der Entwurf eines Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen der Bundesregierung aus dem Jahre 1953 steht auf dem Boden der neuliberalen Theorie.Das geht aus der Einleitung der Begründung hervor, wo es heißt:" Das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen stellt eine der wichtigsten Grundlagen zur Förderung und Erhaltung der Marktwirtschaft dar.Es soll die Freiheit des Wettbewerbs sicherstellen und wirtschaftliche Macht da beseitigen,wo sie die Wirksamkeit des Wettbewerbs und die ihm innewohnenden Tendenzen zur Leistungssteigerung beeinträchtigt und die bestmögliche Versorgung der Verbraucher in Frage stellt.Das Gesetz geht von der durch die wirtschaftswissenschaftliche Forschung erhärteten wirtschaftspolitischen Erfahrung aus,daß die Wettbewerbswirtschaft die ökonomischste und zugleich demokratischste Form der Wirtschaftsordnung ist und daß der Staat nur insoweit in den Marktablauf lenkend eingreifen soll, wie dies zur Aufrechterhaltung des Marktmechanismus oder zur Überwachung derjenigen Märkte erforderlich ist,auf denen die Marktform des vollständigen Wettbewerbs nicht erreichbar ist." Der Staat soll demnach nur insoweit in das wirtschaftliche Geschehen eingreifen,als es erforderlich ist, um durch Monopole verursachte Störungen der Wettbewerbsordnung zu beseitigen.Das entspricht aber genau den Forderungen der neuliberalen Wirtschaftstheorie.Nachdem der Entwurf durch den Bundesrat und den wirtschaftspolitischen Ausschuß des Bundestages zum Teil abgeändert worden war,wurde er am 27.Juli 1957 Gesetz und trat am 1. Januar 1958 in Kraft. [37] Mit dem Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen beschreitet die deutsche Wirtschaftspolitik einen ganz neuen Weg.Denn einerseits geht das generelle Kartellverbot mit einigen gesetzlich genau festgelegten Erlaubnisvorbehalten weit über die Regelung der Kartellverordnung von 1923 hinaus ,zum anderen wendet es sich auch gegen andere Formen der Wettbewerbsbeschränkungen wie z. B. Ausschließlichkeitsverträge ,nichtvertragliches gleichförmiges Verhalten oder den Mißbrauch einer marktbeherrschenden Stellung einzelner Unternehmen.Es will also der Wett-

---

35) Hubert Schneckenburger , aaO S. 16
36) Begründung zum EntwGWB A I
37) BGBl. 1957 Teil I S. 1081

bewerbsordnung einen umfassenden Schutz gewähren und nicht nur das Kartell bekämpfen,wie auch die Überschrift des Gesetzes zeigt, Ob diesem Gesetz ein größerer Erfolg beschieden sein wird als seinen Vorgängern,kann angesichts der kurzen Zeitspanne seiner Geltung noch nicht beurteilt werden.Fest steht aber,daß es ein großangelegter Versuch ist,die Voraussetzungen für einen ungestörten Leistungswettbewerb zu schaffen.Damit ist der Staat trotz liberaler Wirtschaftsauffassung aus seiner Rolle als neutraler,unbeteiligter Zuschauer herausgetreten und bemüht sich,den Rahmen einer freien wirtschaftlichen Betätigung des einzelnen zu garantieren,ansonsten sich aber aus dem Wirtschaftsgeschehen herauszuhalten.

Zweiter Abschnitt

Ziel der Arbeit

Das am 1. Januar 1958 in Kraft getretene Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen enthält in den §§ 22 bis 24 Vorschriften über marktbeherrschende Unternehmen.§ 22 des Gesetzes gibt der Kartellbehörde die Befugnis,marktbeherrschende Unternehmen,die ihre Marktmacht mißbrauchen,ihr mißbräuchliches Verhalten zu untersagen und von ihnen unter Ausnutzung ihrer Marktstellung abgeschlossene Verträge für unwirksam zu erklären.§ 23 GWB macht es Unternehmen, die sich auf eine bestimmte Weise zusammenschließen und dadurch für eine bestimmte Art von Waren oder gewerblichen Leistungen einen Marktanteil von 2o v.H. oder mehr erreichen,zur Pflicht,den Zusammenschluß der Kartellbehörde anzuzeigen,während § 24 GWB der Kartellbehörde das Recht gewährt,nach Eingang der Anzeige die Beteiligten zu einer mündlichen Verhandlung oder einer schriftlichen Äußerung über den Zusammenschluß aufzufordern,wenn zu erwarten ist,daß die beteiligten Unternehmen durch den Zusammenschluß die Stellung eines marktbeherrschenden Unternehmens im Sinne des § 22 GWB erlangen oder wenn dadurch ihre marktbeherrschende Stellung verstärkt wird.
Schon in seinem ersten Tätigkeitsbericht über das Jahr 1958 stellte das Bundeskartellamt fest,daß die Vorschriften über marktbeherrschende Unternehmen im Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen völlig unzureichend seien,um der wirtschaftlichen Konzentrationsbewegung Einhalt zu gebieten.[1] Der Gesetzgeber habe dem Bundeskartellamt lediglich die Beobachtung wirtschaftlicher Konzentra-

1) Verhandlungen des Deutschen Bundestages,3.Wahlperiode,Drucksache 1 ooo,Band 61,S. 63 ff.

tion zugewiesen,jedoch direkte Einwirkung auf den Konzentrationsvorgang sei der Kartellbehörde versagt.Die Anzeigepflicht gemäß § 23 GWB werde trotz der Sanktion des § 39 Abs. 1 Nr. 2 GWB nur in ungenügendem Maße beachtet.Das Bundeskartellamt sei deshalb in weitem Umfange auf Nachrichten der Wirtschaftspresse,Geschäftsberichte und Auszüge aus Hauptversammlungen angewiesen.Um nachprüfbare Unterlagen zu erhalten,habe es die betreffenden Unternehmen zur Meldung auffordern müssen.Der Bericht führt weiterhin aus,es sei zunächst notwendig,ein objektives Bild der Konzentration zu gewinnen,um ihre Ursachen und Wirkungen beurteilen zu können.Sollten sich infolge der wirtschaftlichen Konzentration wesentliche Störungen der Wettbewerbsordnung ergeben,so regt das Bundeskartellamt an,ihm größere Befugnisse einzuräumen,um der Verwirklichung der Konzentrationsabsicht entgegenzuwirken.Denkbar sei ein Anmelde-oder Erlaubnisverfahren,bei dem die beabsichtigten Zusammenschlüsse dem Bundeskartellamt zur Beurteilung vorzulegen seien,bevor sie rechtswirksam sein könnten.Zu erwägen sei auch die Einführung eines Vorverfahrens,bei dem die Beteiligten eine Stellungnahme des Bundeskartellamtes zu dem beabsichtigten Zusammenschluß einholen könnten,ohne die erforderlichen Rechtsgeschäfte vorher abzuschließen.

Auch in seinem zweiten Bericht über seine Tätigkeit im Jahre 1959 trifft das Bundeskartellamt die gleichen Feststellungen.Es führt aus,mit Hilfe der Anzeigepflicht nach § 23 GWB werde es nicht möglich sein,ein vollständiges Bild über den Stand der Konzentration in der westdeutschen Wirtschaft zu gewinnen.Denn § 23 erfasse nicht jene Unternehmen,die vor dem Inkrafttreten des GWB bereits einen höheren Marktanteil als 2o v.H. besessen hätten,ferner nicht jene Unternehmen die ohne Zusammenschluss organisch in einen höheren Marktanteil als 2o v.H.hineinwüchsen.[2] Die eingehende Behandlung von vertraglichen Wettbewerbsbeschränkungen im GWB ohne entsprechende Bestimmungen über Wettbewerbsbeschränkungen aus Konzentrationsvorgängen könne ein Ausweichen vom Kartell in die Konzentration zur Folge haben.Die §§ 22 ff GWB reichten jedenfalls nicht aus,einer wirtschaftspolitisch unerwünschten Konzentration entgegenzutreten.Daher sei eine gesetzgeberische Behandlung des Konzentrationsproblems notwendig.[3]

---

2)Verhandlungen des Deutschen Bundestages,3.Wahlperiode,Drucksache 1795,Band 67,S.47

3)Verhandlungen des Deutschen Bundestages, aaO S.92

Im Tätigkeitsbericht für das Jahr 1960 wird als Ergebnis dreijähriger Wirtschaftsbeobachtung bereits festgestellt, aus den bisher gewonnenen Erkenntnissen lasse sich die Folgerung ziehen, daß das GWB Zusammenschlüsse nicht habe eindämmen können. Die Anzeigepflicht für Zusammenschlüsse übe keine hemmende Wirkungen auf die Konzentration aus. [4]

Angeregt durch den ersten Tätigkeitsbericht des Bundeskartellamtes und verstärkt durch Meldungen von Fusionen und Verflechtungen in der Wirtschaftspresse, sowie durch die Veröffentlichungen von Abhandlungen zur wirtschaftlichen Konzentration entstand in der Öffentlichkeit bald eine lebhafte Diskussion. Diese führte am 15. Oktober 1959 auf Grund einer großen Anfrage der Fraktionen CDU/CSU und der DP betreffend Wirtschaftskonzentration (BT-DS 702) und eines Antrags der Fraktion des SPD betreffend Maßnahmen zur Verhinderung des Mißbrauchs wirtschaftlicher Macht (BT-DS 1279) zu einer Sitzung des Deutschen Bundestages, in der alle im Bundestag vertretenen politischen Parteien ihre Auffassung zur Frage der wirtschaftlichen Konzentration darlegten und Wege zu ihrer Beseitigung und Verhütung aufzeigten. [5] Die Sprecher aller Parteien schlugen eine Verschärfung der §§ 22 ff GWB vor. Bundeswirtschaftsminister Erhard, der als Vertreter der Bundesregierung die Große Anfrage beantwortete, führte aus, [6] er bezweifele, ob die §§ 23, 24 GWB ausreichten, um der fortschreitenden Tendenz zur Konzentration entgegenzuwirken. Die Entwicklung auf dem Gebiet der Unternehmenszusammenschlüsse habe ihn veranlaßt, in seinem Ressort eingehend zu erörtern, welche Änderungen des GWB vorgeschlagen werden sollen. Die Bundesregierung werde ihre und die Bemühungen der beteiligten Ämter vorantreiben, die Vorgänge der Unternehmenskonzentration statistisch zu erfassen und zu durchleuchten, um sich und der Öffentlichkeit ein objektives Bild der Konzentrationsvorgänge zu verschaffen. Nur auf Grund einwandfreier Unterlagen ließen sich die Ursachen der Konzentration erkennen und ihre Auswirkungen beurteilen. Sollten die darüber anzustellenden Untersuchungen Veränderungen der Marktstruktur ergeben, die den Wettbewerb auf bestimmten Märkten ausschalteten oder wesentlich beeinträchtigten, werde die Bundesregierung nicht zögern, dem Deutschen

---

4) Verhandlungen des Deutschen Bundestages, 3. Wahlperiode, Drucksache 2734, Band 74, S. 111/112
5) Verhandlungen des Deutschen Bundestages, 3. Wahlperiode, Stenographische Berichte, Band 44, S. 4418 ff
6) Stenographische Berichte, aaO S. 4434

Bundestag eine Änderung der die Konzentration behandelnden Bestimmungen des GWB vorzuschlagen. Dieser Vorschlag dürfte dann darauf abzielen, die Befugnisse des Bundeskartellamtes im Zusammenhang mit Unternehmenszusammenschlüssen zu erweitern.
Da, wie auch schon das Bundeskartellamt in seinem ersten Tätigkeitsbericht festgestellt hatte, die Vorschriften der §§ 23,24 GWB nicht ausreichen, sich ein Bild über den Zustand der Konzentration in der Wirtschaft zu verschaffen, leitete die Bundesregierung am 25.5.1960 dem Bundestag den Entwurf eines Gesetzes über eine Untersuchung der Konzentration in der Wirtschaft zu, das am 1. Mai 1961 in Kraft trat.[7] Damit wurde die gesetzlich Grundlage geschaffen, um von Behörden, Körperschaften und Anstalten des öffentlichen Rechts, natürlichen und juristischen Personen und Personengesellschaften die Vorlage aller für die Durchführung der Untersuchung des wirtschaftlichen Konzentrationsgrades wesentlichen Urkunden und volks-oder betriebswirtschaftlichen und statistischen Unterlagen zu verlangen und zu deren Erläuterungen schriftliche oder mündliche Auskünfte einzuholen (§ 3 des Gesetzes). Nach der Begründung des Entwurfes besteht das Untersuchungsziel zunächst darin, die gegenwärtige Marktstellung der Unternehmen und Unternehmensverbindungen in den einzelnen Wirtschaftsbereichen festzustellen. Damit sei beabsichtigt, ein Zustandsbild der Marktanteile und-verhältnisse auf den einzelnen Märkten zu erhalten. Darüberhinaus solle festgestellt werden, welche Bewegungen sich in den Gruppierungen von kleinen, mittleren und großen Unternehmen vollzogen hätten. Hierbei sollten auch die Motive und Methoden einer feststellbaren Konzentration ermittelt werden. Es solle also ein Überblick über die faktischen Erscheinungsformen von Konzentrationsvorgängen (eigentumsmäßige Verschachtelung und Verschmelzung von Unternehmen, Weisungsgebundenheit, personelle Verflechtung) und über ihre Beweggründe sowie über die als Folge solcher Vorgänge eintretenden Änderungen der Wettbewerbsbedingungen angestrebt werden. Dabei werde insbesondere auf die Feststellung von Verschiebungen zwischen Größenklassen der Unternehmen und innerhalb dieser Größenklassen Wert gelegt. Die Untersuchung werde sich auch darauf erstrecken müssen, welche Umstände das Wachstum eines Unternehmens allgemein und insbesondere im Wege der Angliederung neuer Produktionen oder der Zusammenfassung von Produktions-und Handelsstufen

---

7) BGBl. 1961 Teil I S. 9

herbeiführten und welchen Stand diese Entwicklung heute erreicht habe.[8)]

Die Ansichten und Vorschläge des Bundeskartellamtes, des Bundestages und der Bundesregierung sowie die bisher getroffenen Maßnahmen sind deshalb so ausführlich geschildert worden, um ein Bild davon zu geben, wie die Diskussion um eine Verschärfung der Vorschriften des G.W.B, die sich mit den marktbeherrschenden Unternehmen und der Verhinderung der mißbräuchlichen Ausnutzung dieser Stellung befassen, die breite Öffentlichkeit erfaßt hat. Es ist zu erwarten, daß die Bundesregierung und die Gesetzgebungsorgane nach Abschluß der Untersuchung über die Konzentration in der Wirtschaft, mit der das Bundesamt für gewerbliche Wirtschaft betraut ist, geeignete Maßnahmen ergreifen werden, um das Bundeskartellamt mit größeren Befugnissen zum Kampfe gegen bereits bestehende oder sich entwickelnde Marktmacht, die zu einer Beeinträchtigung des Wettbewerbs führt, auszustatten.

Die öffentliche Diskussion beschäftigte sich bisher überwiegend mit der Frage, wie künftig die wirtschaftliche Konzentrationsbewegung in der Form von Verflechtungen verhindert werden könnte. Das Beispiel der USA zeigt jedoch, daß unter Umständen die Verhinderung der Verflechtung zwischen Unternehmen nicht ausreicht, um Störungen des Wettbewerbs auszuschalten. So kennt die amerikanische Antitrustrechtsprechung Fälle, in denen marktbeherrschende Unternehmen ihren Markteinfluß nicht durch Verflechtungen, sondern z.B. auf Grund der Marktüberlegenheit ihrer Produkte erwarben. Diese Überlegenheit war oft das Ergebnis jahrelanger intensiver Forschungsarbeit, die zu neuen Produkten oder Verfahren führte, für die die Unternehmen in dem betreffenden Wirtschaftszweig maßgebende Patente erwarben. Im Schutze dieser Rechte bauten sie wirtschaftliche Machtstellungen auf, die den Wettbewerb weitgehend aufhoben und nicht nur durch den Wegfall des Patentschutzes wieder beseitigt werden konnten. Dieser Erkenntnis haben die USA dadurch Rechnung getragen, daß sie in ihr grundlegendes Antitrustgesetz, den Sherman Act, aus dem Jahre 1890 neben einem strengen Kartellverbot die Befugnis zur Entflechtung von Unternehmen aufnahmen, sofern diese durch ihre Größe und ihr Geschäftsgebaren zu einer dauernden Gefahr für den Wettbewerb geworden waren. Die Erfahrungen mit diesem Gesetz und die wirtschaftliche Entwicklung zeigten aber

---

8) Begründung zum Entwurf eines Gesetzes über eine Untersuchung der Konzentration in der Wirtschaft, I. Allgemeiner Teil, 2. Gegenstand der Untersuchung

bald die Notwendigkeit,auch gewisse Verflechtungen zu verhindern. Das geschah im Jahre 1914 mit dem Clayton Act,dessen Ziel es war, die Bildung von wettbewerbsbeschränkenden Mammutunternehmen schon im Keim zu unterbinden.Das Kartellverbot,die Entflechtungsbefugnis und das Verflechtungsverbot ergänzen sich zu einer Einheit,die sich in den USA bewährt hat.Dabei hat sich insbesondere gezeigt,daß der Entflechtung ein wichtiger Platz in der Antitrustpolitik zukommt.

Es erscheint somit notwendig,daß das GWB nicht nur durch Vorschriften ergänzt wird,die die Verhinderung von Verflechtungen gestatten, sondern dem Bundeskartellamt auch die Befugnis zur Entflechtung einräumen.Das Ziel dieser Arbeit ist es,die möglichen Formen und Arten der Entflechtung zu untersuchen.Unter Entflechtung ist dabei jeder irgendwie geartete Eingriff in den personellen oder sachlichen Bestand eines Unternehmens zu verstehen,der die Loslösung von Teilen eines Unternehmens aus der Unternehmenseinheit,die Auflösung eines Unternehmens unter gleichzeitiger Bildung neuer kleinerer Unternehmen aus den Teilen der bisherigen Einheit oder die Beseitigung personeller Verflechtungen zwischen mehreren Unternehmen zum Ziele hat.Dabei bleiben die tatbestandlichen Voraussetzungen,unter denen eine Entflechtungsmaßnahme anzuordnen wäre,unberücksichtigt.Die Entflechtung soll für sich als Rechtsfolge einer Wettbewerbsbeschränkung untersucht werden.

Im deutschen Recht finden sich für den Gegenstand dieser Untersuchung nur wenige Ansatzpunkte.Denn bis zum Jahre 1945 war die Entflechtung der deutschen Wirtschaft unbekannt.Nach dem zweiten Weltkrieg haben die westlichen Besatzungsmächte in ihren Besatzungszonen,insbesondere unter dem Einfluß der amerikanischen Besatzungsmacht,die Montanindustrie,den I.G.-Farben-Konzern,die Großbanken und den Ufa/Ufi-Komplex entflochten.Ob und inwieweit diese besatzungsrechtlichen Eingriffe noch heute als Vorbild einer wirtschaftspolitischen Maßnahme dienen können,soll zunächst erörtert werden.

Darauf wird der Blick auf einige Vorschriften des Regierungsentwurfs zu einem Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen gerichtet werden,in denen eine Erlaubnispflicht für den Zusammenschluß von Unternehmen vorgesehen war und in dem Falle,daß eine Erlaubnis nicht nachgesucht wurde,unter bestimmten Bedingungen die zusammengeschlossenen Unternehmen entflochten werden konnten.

Im Zusammenhang mit den einschlägigen Vorschriften des Regierungs-

entwurfs soll auch Art.66 MV untersucht werden,der die gleiche Erlaubnispflicht für den Zusammenschluß von Unternehmen und eine ähnliche Entflechtungsbefugnis der Hohen Behörde der Montanunion vorsieht,wie sie schon im Regierungsentwurf zum GWB vorgesehen war.

Um einen möglichst umfassenden Überblick über alle denkbaren und bereits erprobten Entflechtungsmaßnahmen zu erlangen und gewonnene Erfahrungen nutzbringend zu verwerten,ist es jedoch notwendig,über Europa,erst recht aber über die eigenen Landesgrenzen hinauszublicken.Die übrigen europäischen Staaten,die die Marktwirtschaft zum Grundsatz ihrer Wirtschaftspolitik gemacht haben, haben fast ausnahmslos Gesetze des Wettbewerbs erlassen.So ist in Belgien das Gesetz zum Schutz gegen den Mißbrauch wirtschaftlicher Machtstellung vom 27.5.196o,[9] in Dänemark das Gesetz betreffend die Überwachung von Monopolen und Wettbwerbsbeschränkungen vom 1.7.1955,[1o] in Finnland das Gesetz zur Überwachung von Wettbewerbsbeschränkungen in der gewerblichen Wirtschaft vom 18.1.1957,[11] in Großbritannien das Monopolgesetz vom 3o.7.1948 [12] und der Restrictive Trade Practices Act vom 2.8.1956,[13] in Irland das Gesetz betreffend Wettbewerbsbeschränkungen bei der Lieferung und Verteilung von Waren vom 7.5.1953,[14] in den Niederlanden das Gesetz über den wirtschaftlichen Wettbewerb vom 28.6.1956 [15], in Norwegen das Gesetz über Kontrolle und Regulierung von Preisen,Gewinnen und Wettbewerbsverhältnissen vom 26.6.1953 [16], in Österreich das Kartellgesetz vom 4.7.1951 [17] mit zweimaliger Verlängerung durch Ergänzungsverordnungen [18] und in Schweden das Gesetz zur Bekämpfung von gewissen Fällen der Wettbewerbsbeschränkung in der Wirtschaft vom 21.5.1953, geändert durch das Gesetz vom 1.6.1956 [19], sowie das Gesetz betreffend Meldepflicht über Preis-und Wettbewerbsverhältnisse vom 1.6.1956 [2o] in Kraft gesetzt worden.In Frankreich sind bereits im Jahre 1926 durch eine Neufassung der §§ 419 ff. des Code Penal vorsätzlich Marktbeeinflussungen,die durch eine künstliche Veränderung der Preise zu einem übermäßigen Gewinn führen,unter Strafe

---

9) WuW 196o,7o4 ff.
1o) WuW 1955,66o ff.
11) RiW 1957, 53 ff.,WuW 1956, 129 und 813 ff.
12) WuW 1953,116 ff.
13) WuW1956,818 ff.
14) WuW 1954,353 ff.
15) WuW 1961, 3o ff.
16) bespr.von Gleiss in WuW 1953,758 ff.
17) WuW 1951/52,143 ff.
18) WuW 1958,164 f.,44 ff.
19) Svensk Författningssamling 1953,No.6o3 und 1956, No.244
2o) Svensk Författningssamling 1956,No.245

gestellt worden.[21] Da diese Vorschriften in der Praxis aber nur eine geringe Wirkung zeigten, wurde im Jahre 1953 die Verordnung zur Sicherung der freien Konkurrenz erlassen [22], die durch Verordnung vom 24.6.1958 [23] abgeändert wurde. In Italien dient Art. 1o19 des Code Civil der Bekämpfung des Mißbrauchs wirtschaftlicher Machtstellungen. Nach dieser Vorschrift ist eine Vereinbarung nichtig, deren Zweck dem Gesetz, den guten Sitten oder der öffentlichen Ordnung widerspricht. Die Rechtsprechung hat einen Verstoß gegen die öffentliche Ordnung angenommen, wenn ein Monopol die Verbraucher benachteiligt oder lebenswichtige Waren erfaßt. [24] Seit Jahren sind aber auch die Vorarbeiten für den Erlaß eines Spezialgesetzes im Gange, die schon zu mehreren Gesetzentwürfen geführt haben.[25] Auch in der Schweiz befindet sich die Kartellgesetzgebung noch im Anfangsstadium. Im Sommer 1957 wurde eine Enquete durchgeführt. Nunmehr liegt ein Gesetzentwurf vor.[26] Die obengenannten Gesetze richten sich jedoch fast ausschließlich gegen vertragliche Wettbewerbsbeschränkungen unabhänig bleibender Unternehmen, also hauptsächlich gegen Kartelle. Sie geben daher für diese Arbeit nichts her. Ähnlich ist es mit den Antitrustgesetzen zweier außereuropäischer Staaten, nämlich dem Combines Investigation Act Kanadas aus dem Jahre 1923 und dem Regulation of Monopolistic Conditions Act der Südafrikanischen Union aus dem Jahre 1955.[27] Diese beiden Gesetze gehen aber über die übrigen erwähnten Gesetze insofern erheblich hinaus, als sie zwar die Möglichkeit einer Entflechtung vorsehen, die bisher aber noch nicht praktisch geworden ist, in Kanada, weil der Entwicklung von Monopolen zu wenig Aufmerksamkeit geschenkt wurde [28], in der Südafrikanischen Union wegen der Kürze des Inkraftseins des Gesetzes. Lediglich das Antitrust-Recht eines einzigen Staates, nämlich der USA, ist wegen der jahrzehntelangen Erfahrungen mit ihm und der Vielfalt der ergangenen Entscheidungen für den Gegenstand dieser Untersuchung von großem Wert. Denn schon im Jahre 189o trat in den USA der Sherman Act in Kraft, der den Gerichten die Befugnis einräumt, Entflechtungsverfügungen zu erlassen und in umfassender Weise gestaltend auf die

---

21) Baudouin-Buguet in WuW 1951/52, 781 ff. Catrice in WuW 1958, 287
22) WuW 1953, 643 ff.
23) WuW 1959, 219 ff.,
24) Frankfurter Kommentar zum GWB Einl. Anh. B Tz 17
25) WuW 1951/52, 361 ff., 1954, 175., 155, 378
1956, 385 ff., 196o, 112 ff.,
vgl. auch WuW 1962, 128 ff.,
26) Entwurf bespr. von v. Beringe WuW 196o, 328 ff.
siehe auch Haussmann in WuW 1955, 1o9 ff.
27) WuW 1953, 252 ff., s. auch Günther S. 2o9 ff.
28) Wolfgang Friedmann, Anti-Trust Laws, S. 27

Unternehmen einzuwirken.Gerade die Wirtschaftsstruktur der USA, die Verbreitung des " Big Business",gab den Gerichten mannigfaltige Gelegenheit,teil-oder ganzmonopolisierte Märkte wieder dem Wettbewerb zu öffnen.Das Antitrust-Recht der USA bildet deshalb das Kernstück dieser Arbeit.

Zweites Kapitel

Entflechtungsmaßnahmen

Erster Abschnitt

Die besatzungsrechtlichen Entflechungsmaßnahmen

Nachdem das Deutsche Reich im Jahre 1945 niedergerungen worden war, waren die Besatzungsmächte fest entschlossen, alle ihnen notwendig erscheinenden Maßnahmen zu ergreifen und durchzusetzen, um ein Wiedererstarken Deutschlands und die mögliche Gefahr einer erneuten militärischen Auseinandersetzung zwischen Deutschland und seinen Nachbarn zu verhindern. Um dieses Ziel zu erreichen, planten sie insbesondere eine Umgestaltung der leistungsfähigen deutschen Wirtschaft. Von welchen Gedanken sie sich dabei zunächst leiten ließen, zeigt der berüchtigte Morgenthau-Plan, der von Roosevelt und Churchill bereits auf der Konferenz von Quebec im Jahre 1944 unterzeichnet worden war und die Entindustrialisierung Deutschlands und seine Umwandlung in ein Land vorsah, "dessen Charakter hauptsächlich durch Ackerbau und Viehzucht bestimmt ist." Dieser Plan wurde dann jedoch als undurchführbar aufgegeben. Nicht aufgegeben wurde aber das Bestreben, die Organisationsform der deutschen Wirtschaft zu verändern. Das findet seinen Ausdruck in Art. 12 des Potsdamer Abkommens aus dem Jahre 1945, in dem die Besatzungsmächte übereinkamen: "In praktisch kürzester Frist ist das deutsche Wirtschaftsleben zu dezentralisieren mit dem Ziel der Vernichtung der bestehenden übermäßigen Konzentration der Wirtschaftskraft, dargestellt insbesondere durch Kartelle, Syndikate, Trusts und andere Monopolvereinigungen." [1] Es sollten also nicht nur die bestehenden Kartelle aufgelöst werden, sondern insbesondere auch die führenden Konzerne der wichtigsten deutschen Industrien zerschlagen und entflochten werden. Diese Entflechtung, die hier lediglich interessiert, ist bis zum Jahre 1953 durchgeführt und abgeschlossen worden. Zu diesem Zwecke sind von den einzelnen Militärregierungen Sondergesetze erlassen worden. Daneben setzten sie noch allgemeine, für alle Wirtschaftsbereiche geltende Gesetze zum Schutze des Wettbewerbs in Kraft, die sich zwar insbesondere gegen vertragliche Wettbewerbsbeschränkungen richteten, aber auch die Möglichkeit der Entflechtung einräumten.

1) Amtsblatt des Kontrollrates für Deutschland, Ergänzungsblatt Nr. 1 S.15

Diese sollen jedoch nur kurz erörtert werden,da sie auf dem Gebiet der Entflechtung kaum praktische Bedeutung erlangt haben.

I.Die Entflechtung der Montanindustrie

Im Jahre 1945 gab es in Deutschland 13 große Montankonzerne mit insgesamt etwa 4oo Tochtergesellschaften.Sie verkörperten einen Anlagewert von etwa 12 Milliarden Reichsmark.[2]Das besondere Kennzeichen dieser Konzerne war die Verbundwirtschaft,also die vertikale Zusammenfassung von Kohlezechen und Eisen-und Stahlwerken.Hinzu kam die horizontale Zusammenfassung von Werken gleicher Wirtschaftsstufe.Es kann dahingestellt bleiben,ob,wie in der volkswirtschaftlichen Lehre noch heute sehr umstritten ist,Verflechtungen im allgemeinen Rationalisierungseffekte oder Kostensenkungen mit sich bringen.Jedenfalls ist es für den Bereich der Montanindustrie,insbesondere der im rheinisch-westfälischen Industrierevier ansässigen,anerkannt,daß vertikale und horizontale Verbindungen zu Rationalisierung und Kostensenkung führen.[3]Die Gründe können an dieser Stelle nur angedeutet werden.Entscheidend sind die besonderen technischen Erfordernisse und die Kostenlage der Betriebe dieses Industriezweiges.So ging für die fortschreitende Ausbreitung und den Ausbau der Verbundwirtschaft zwar ein starker Anreiz von den Qualitätsansprüchen aus,die die Hüttenwerke an den zur Verhüttung notwendigen Koks zu stellen hatten und von dem damit zusammenhängenden Bestreben,die Koksqualität sicherzustellen.Einen sehr nachhaltigen Impuls zum Zusammenschluß löste aber ganz besonders die Möglichkeit aus,in umfassender Weise die in der Produktion frei werdenden Energien auszunutzen und dadurch bedeutende Produktionskosten einzusparen.[4]Auch die horizontale Verbindung von Betrieben der Eisen und Stahl erzeugenden Industrie sowie deren vertikale Zusammenfassung mit Werken der Eisen und Stahl weiterverarbeitenden Industrie hatte ihre Ursachen hauptsächlich in der damit verbundenen Kostensenkung und Rationalisierung.Die Eisen schaffende Industrie ist eine der anlage-und materialintensivsten Industrien überhaupt.Ihre fixen Kosten stellen neben den Materialkosten den höchsten Kostenanteil.Deshalb ist es Unternehmen mit einer Reihe von Betrieben eher möglich,den ungünstigen Einfluß der hohen fixen Kosten zu neutralisieren,da es Produktionsmenge und-zusammensetzung je nach Kostenlage der Betriebe aufteilen kann.Hinzu

2) Ernst Rudolf Huber, aaO Bd.I,S.441
3) Helmut Hennig,Entflechtung und Neuordnung der westdeutschen Montanindustrie,S. 68 ff,93 ff,117 ff.
4) Helmut Hennig,aaO S.125,127

kommt,daß bei einem Großunternehmen mit mehreren Betrieben der Eisen-und Stahlerzeugung die fixen Kosten des Sortenwechsels stark herabgedrückt werden können,da die Erzeugung der verschiedenen Stahlsorten auf die einzelnen Betriebe aufgegliedert werden kann. Mit der Vergrößerung der Produktionsmenge,die somit"in einem Zuge" hergestellt wird,können die Betriebe rationeller arbeiten.[5] Ebenso führten beim vertikalen Verbund von Werken der Eisenschaffung mit solchen der Weiterverarbeitung die produktionstechnischen Vorteile zu wirtschaftlichen.Vor allem wurden erhebliche Produktionskosten durch die weitmögliche Ausnutzung von Wärmeenergien bei der Produktion eingespart und zwar durch Verarbeitung des den Hochofen verlassenden Materials"in einer Hitze" im Stahlwerk und weiter auf den Walzstraßen und ferner durch Verwendung der Kokerei-und Hochofengase als Energie-und Wärmequelle in den weiteren Verarbeitungsprozessen.Außerdem gestattete der vertikale Aufbau,die Last der fixen Kosten auf eine größere Anzahl von Erzeugniseinheiten verschiedener Fixkostenanteile zu verteilen,weil in höheren Stufen die Höhe der fixen Kosten abnimmt.[6] Auch stellte die vertikale Verbindung den mengenmäßigen Absatz für die unteren Produktionsstufen sicher,was wiederum eine gleichmäßige Auslastung der Anlagen erlaubte und dadurch häufige Umstellungen auf andere Sorten vermied.

Aus diesen geschilderten Zusammenhängen ergibt sich somit,daß die konzernmäßige Verflechtung in horizontaler und vertikaler Weise in der Montanindustrie sehr günstige wirtschaftliche Auswirkungen hatte."Zumindest einige der deutschen Konzerne waren einer nach wirtschaftlichen Gesichtspunkten idealen Form schon ziemlich nahe gekommen."[7] Gerade gegen die Verbundwirtschaft richtete sich in besonderem Maße die besatzungsrechtliche Konzernentflechtung.Folgende Konzerne wurden von den Entflechtungsmaßnahmen betroffen: Vereinigte Stahlwerke,Mannesmann,Hoesch,OttoWolff,Thyssen-Bornemisza,Friedrich Krupp,Stinnes,Klöckner,Reichswerke,Gutehoffnungshütte,Ilseder Hütte,Felten& Guilleaume und Flick.

A.Die Entflechtung des Kohlebergbaues.

Die ersten Entflechtungsmaßnahmen im Bereich des Kohlebergbaues wurden auf Grund des Militärregierungsgesetzes Nr. 52 [8] (Sperre

5) Helmut Hennig, aaO S.73/74
6) Helmut Hennig, aaO
7) Helmut Hennig, aaO S.46

8) Amtsbl.der brit.MilReg.Nr.3 S.18ff
Amtsbl.der am.MilReg.Ausgabe A vom 1.6.1946 S. 24 ff.,
Journal Officiel 1947 S.586 ff.

und Kontrolle von Vermögen)nach Erlaß der allgemeinen Verfügung Nr. 5 vom 22.12.1945 [9] durchgeführt.In der britischen Besatzungszone erfolgte die Beschlagnahme der gesamten Anlagen und Vermögenswerte des Kohlebergbaues.Den Eigentümern der beschlagnahmten Zechen wurde untersagt,ihre Rechte in irgendeiner Form auszuüben. Die Zechen und Kokereien wurden aus dem Konzerngefüge herausgelöst und damit von den Werken der eisenschaffenden und-verarbeitenden Industrie getrennt.Die Eigentumsrechte der betroffenen Konzernunternehmen blieben durch diese Maßnahmen unberührt.Jedoch wurden ihre gesetzlichen Organe von der Geschäftsführung dieser Unternehmensteile ausgeschlossen und statt ihrer die Leiter der einzelnen Zechen mit der Geschäftsführung beauftragt.Die Betriebsverfassung,also die Organisation der Betriebe,blieb trotz der Abtrennung erhalten.Die Leiter der Betriebe waren der neugebildeten North German Coal Control-NGCC-verantwortlich.Nach dem Zusammenschluß der britischen und amerikanischen Zone zum Vereinigten Wirtschaftsgebiet wurde diese in die UK/US Coal Control Group und nach Hinzutritt Frankreichs in die Combined Coal Control Group-CCCG-umgewandelt.

Am 1o.November 1948 erließen die britische und amerikanische Militärregierung das Gesetz Nr. 75 betreffend die Umgestaltung des deutschen Kohlebergbaues und der deutschen Eisen-und Stahlindustrie.[10] Dieses Gesetz umschrieb erstmals klar die Maßnahmen der Entflechtung und der künftigen Organisation und verankerte sie gesetzlich.[11] Es überließ die Regelung der künftigen Eigentumsverhältnisse auf dem Montansektor,soweit es ihn betraf,einer deutschen Regierung.Die Entscheidungsfreiheit der Regierung sollte jedoch dahin eingeschränkt sein,daß nicht Eigentumsverhältnisse wiederhergestellt werden durften,die eine übermäßige Konzentration wirtschaftlicher Macht ergeben oder solchen Personen die Rückkehr in ihre ehemalige Vermögensposition möglich machen würde, die die aggressiven Bestrebungen der NSDAP gefördert hatten.[12] Das Gesetz sah ferner die Bildung neuer,aus der Auflösung der alten Montankonzerne hervorgehender selbständiger Bergwerksgesellschaften vor.Auf diese sollten die Betriebsrechte der alten Gesellschaften übertragen werden.Als Gründer und Anteilseigner sollten Treuhänder fungieren,die von den Militärregierungen nach Anhörung deutschen Stellen bestimmt werden sollten.

9) Amtsbl.der brit.MilReg. Nr. 5 S.64 ff.
1o) Amtsbl.der brit.MilReg. Nr.Heft 27 S.1o25,
Amtsbl.der am. MilReg. Ausgabe L vom 16.12.1948 S. 22 ff.
11) Deist,Dinkelbach,vonFalkenhausen:Bericht der Stahltreuhändervereinigung S. 86,89
12) Ernst Rudolf Huber ,aaO Bd. I S.443

Am 16.5.1950 wurde das bizonale Gesetz Nr. 75 durch das Gesetz Nr. 27 [13] der drei westlichen Besatzungsmächte ersetzt. Das neue Gesetz brachte gegenüber der ursprünglichen Konzeption des Gesetzes Nr. 75 eine erhebliche Auflockerung und Mäßigung in der Planung. [14] Sämtliche Montanunternehmen wurden in fünf Gruppen (A-E) eingeteilt. [15]

Die Gruppe A umfaßte die Altkonzerne, deren Liquidation zum Zwecke der Umgestaltung endgültig angeordnet wurde. Zu ihnen gehörten: Vereinigte Stahlwerke, Klöckner, Mannesmann, Hoesch, Gutehoffnungshütte und Friedrich Krupp. Sie traten am 30.9.1950 in Liquidation. Ihnen folgten später noch Otto Wolf und Friedrich Flick.

Die Gruppe B bestand aus Kohlesyndikaten und Syndikatshandelsgesellschaften, die ebenfalls in Liquidation traten.

In der Gruppe C wurden 42 Monatnunternhemen verschiedener Grössenordnung genannt, die noch daraufhin überprüft werden sollten, ob sie übermäßige Wirtschaftskonzentrationen darstellten. Sie sind fast alle befreit worden.

Die Gruppe D zählt 24 Gesellschaften der Eisen-und Stahlerzeugung auf, die als "entflochtene Unternehmen" neu gegründet werden sollten. Über die Neugründung von Kohlebergbaugesellschaften wurde im Gesetz Nr. 27 noch nichts Näheres bestimmt.

Die Gruppe E nennt 3 Konzerne (Stinnes, Ilseder Hütte, Thyssen-Bornemisza), die noch einer Sonderprüfung unterworfen werden sollten, ob Entflechtungsmaßnahmen erforderlich seien. Von ihnen wurde der Stinnes-Konzern von einer Entflechtung freigestellt, während die beiden übrigen Konzerne in die Gruppe C überführt wurden.

Nach der Neuordnung sollten 65 Bergwerksgesellschaften bestehen, die sich aus neugebildeten Gesellschaften der Gruppe A und denen der Gruppe C zusammensetzten. Der Kohle-Eisen-Verbund sollte in sehr begrenztem Umfange dadurch wiederhergestellt werden, daß 11 der neuen Zechengesellschaften Tochtergesellschaften von Holdinggesellschaften werden sollten, die gleichzeitig auch Unternehmen der Eisen-und Stahlerzeugung umfassen sollten. [16] Die Gründung der neuen Bergbaueinheitsgesellschaften wurde von Treuhändern durchgeführt, die durch die CCCG ernannt wurden.

Durch Beschlagnahmeordnung der CCCG wurden genau bezeichnete Vermögensgegenstände wie Grundstücke, Gebäude-und Betriebsanlagen, Werkzeuge und Vorräte, Berg-, Patent-, Warenzeichenrechte, Forderungsrechte, Kassenbestände usw. von den Altkonzernen getrennt und auf die

13) Amtsbl. der Alliierten Hohen Kommission S.299 ff.
14) Herchenröder, Schäfer, Zapp: Die Nachfolger der Ruhrkonzerne S.16
15) Bericht der Stahltreuhändervereinigung S.352 ff.
16) Bericht der Stahltreuhändervereinigung S.182 ff, 217

neuen Einheitsgesellschaften zu Eigentum übertragen.[17] Gleichzeitig wurden die auf diesen Vermögensgegenständen lastenden dinglichen Rechte und obligatorischen Verbindlichkeiten auf die neuen Gesellschaften mit schuldbefreiender Wirkung für die Altkonzerne überführt.

Für die Bergwerksgesellschaften galt eine Mustersatzung, die zum Ziele hatte, die Entstehung einer Wirtschaftskonzentration auf dem Gebiete des entflochtenen Kohlebergbaues zu verhindern. So wurde die Möglichkeit der Einheitsgesellschaften, Kapitalbeteiligungen an anderen Gesellschaften des Kohlebergbaues und der Eisen- und Stahlindustrie zu erwerben und personelle Querverbindungen zu bilden, eingeschränkt.[18] Die Wiederverflechtung wurde jedoch nicht gänzlich ausgeschlossen. So stand es den neugebildeten Einheitsgesellschaften frei, mehrere Zechen zu neuen zusammenzufassen und insbesondere Anteile an den Gesellschaften der Gruppe C zu erwerben.

Die Aktien der Einheitsgesellschaften wurden durch Aktientausch auf die Aktionäre übertragen. Dieser Aktientausch erfolgte nach dem Pro-rata-System, d.h. die Zuteilung von Aktien der aus einem Altkonzern entstehenden Einheitsgesellschaften an die Aktionäre des Altkonzerns in dem gleichen Verhältnis, in dem diese an dem Montankonzern beteiligt waren. Ein Aktionär, der mit 15 v.H. oder mehr an einem Altkonzern beteiligt war, durfte nur an einer Einheitsgesellschaft ohne Begrenzung beteiligt sein. Die ihm nach dem Pro-rata-System zugeteilten Aktien der übrigen Einheitsgesellschaften des alten Montankonzerns mußte er veräußern. Es begann ein Aktienaustausch zwischen den Großaktionären, durch den sich jeder von ihnen auf eine Nachfolgegesellschaft konzentrierte. Die gleiche Regelung galt, wenn ein Aktionär mit einer Beteiligung von mehr als 5 v.H. einen "beherrschenden Einfluß" besaß. Ihm wurden seine Beteiligungen an den anderen Einheitsgesellschaften bis zu 5 v.H. frei belassen, jedoch mit der Verpflichtung, sie innerhalb von 5 Jahren zu veräußern.[19]

B. Die Entflechtung der Eisen- und Stahlindustrie.

Die Entflechtung der Eisen- und Stahlindustrie wurde auf ähnliche Weise durchgeführt wie im Bereich des Kohlebergbaues. Durch Allgemeine Verfügung Nr. 7 vom 20.8.1946 [20] wurde das gesamte Vermögen der Eisen- und Stahlindustrie, insbesondere die bereits unter

17) Bericht der Stahltreuhändervereinigung S. 218 ff.
18) Herchenröder, Schäfer, Zapp aaO S. 33
Bericht der Stahltreuhändervereinigung S. 244 ff.
19) Bericht der Stahltreuhändervereinigung S. 104, 236 ff.,
20) Amtsbl. der brit. MilReg. Nr. 13 S. 308 ff.

A.genannten Montankonzerne,der Kontrolle,Sperre und Verwaltung durch die Militärregierungen unterworfen.Als britisches Kontrollorgan wurde die North Iron an Steel Control-NGISC-gegründet,die sich als deutsches Hilfsorgan die "Treuhandverwaltung im Auftrage der NGISC"angliederte.Nach dem Zusammenschluß der britischen und amerikanischen Besatzungszonen entstand als alliiertes Kontrollorgan die UK/US Steel Control Group,nach Hinzutritt Frankreichs die Combined Steel Group-CSG-.[21]Die CSG forderte zunächst,daß aus den beschlagnahmten Vermögensmassen der Montankonzerne 29 neue Gesellschaften der Eisen-und Stahlerzeugung in der Form von Aktiengesellschaften gegründet werden sollten.Auf deutsche Gegenvorstellungen hin bestimmte sie jedoch,daß aus den liquidierten Altkonzernen 24 Einheitsgesellschaften der Eisen-und Stahlindustrie gebildet werden sollten,die entgegen den ursprünglichen Vorstellungen erheblich weiteren Betriebsumfang hatten.Da nach der Gründung der 24 neuen Gesellschaften noch eine Gesellschaft aus dem Montanbereich ausschied,blieben schließlich noch 23 Gesellschaften der Eisen-und Stahlerzeugung übrig,deren Aktien von der genannten Treuhandverwaltung übernommen wurden,die sie für die Aktionäre der Altkonzerne verwaltete.[22]Diesen sogenannten Einheits-oder Kerngesellschaften wurden die aus den Konzernen ausgegliederten Werksanlagen zunächst nur zur Nutzung zur Verfügung gestellt,während das Eigentumsrecht bei den Altkonzernen verblieb.Diese Überlassung vollzog sich in der Form von Betriebsbenutzungsverträgen über das Anlagevermögen.[23]Betriebsgeräte und Vorräte wurden gegen Barzahlung an die neuen Gesellschaften verkauft.Das Gesetz Nr.75 setzte die Liquidation der Altkonzerne und die Neubildung selbständiger Unternehmenseinheiten fort.Zum ersten Mal tauchte hier ein wirtschaftspolitischer Gedanke auf.Die neuen Unternehmen sollten eine solche Größe und einen solchen Arbeitsbereich erhalten,daß ihre Wettbewerbsfähigkeit auf den Weltmärkten gesichert bliebe.Es sollten Einheiten von"optimaler Leistungsfähigkeit "sein.[24]Zu diesem Zwecke wurde die Treuhandverwaltung in die Stahltreuhändervereinigung als juristische Person mit neuen Aufgaben umgewandelt.Ihr oblag es, Pläne auszuarbeiten,nach denen die Dezentralisation der Eisen- und Stahlindustrie zum Abschluß gebracht und ihre weitere Umgestaltung durchgeführt wurde. [25] Die Anteilsrechte an den

21)Herchenröder,Schäfer,Zapp aaO S.11
22)Bericht der Stahltreuhändervereinigung S.185,188,262
23)Bericht der Stahltreuhändervereinigung S. 66
24)Helmut Hennig aaO S.2o
25)Bericht der Stahltreuhändervereinigung S.111,114

23 neuen Gesellschaften wurden auf sie übertragen.
Die Überprüfung des Gesetzes Nr. 75 führte,nunmehr unter Mitwirkung der französischen Besatzungsmacht,zu einer Neuformulierung,die im Mai 1950 als Gesetz Nr. 27 der Alliierten Hohen Kommission in Kraft trat.Dieses Gesetz sah neben der bereits erfolgten Beschlagnahme und Überwachung der Eisen-und Stahlunternehmen,der Liquidation der Altkonzerne,der Zwangsverpachtung von Betriebsstätten der Altkonzerne an die Einheitsgesellschaften(Betriebsbenutzungsverträge)die Übertragung des Eigentums an diesen Betriebsstätten auf die neuen Gesellschaften,die Übertragung der Anteilsrechte an den neuen Gesellschaften von der Stahltreuhändervereinigung auf von der Alliierten-Oberkommission bestimmte oder bestätigte Treuhänder für die einzelnen Gesellschaften sowie die Verteilung der Anteilsrechte von diesen Einzeltreuhändern an die Berechtigten vor.Die Gründung der Stahleinheitsgesellschaften erfolgte ebenso wie die der Kohleeinheitsgesellschaften durch die Gründungstreuhänder.Die Gründung der Einheitsgesellschaften wurde dadurch eingeleitet,daß für die in eine Gesellschaft eingehenden Vermögensteile eine Beschlagnahmeanordnung erging,in der gleichzeitig die Übereignung dieser Vermögensteile auf die übernehmende Einheitsgesellschaft angeordnet wurde.Mit Inkrafttreten der Beschlagnahme endeten die Betriebsbenutzungsverträge.Für die neu geschaffenen Gesellschaften wurden ebenfalls Mustersatzungen ausgearbeitet,die die Möglichkeit von Beteiligungen an anderen Gesellschaften,die Vertretung von Banken in ihren Organen,das Stimmrecht der Banken,Satzungsänderungen und anderes festlegten.[26]
Von den 23 neuen Einheitsgesellschaften der Eisen-und Stahlerzeugung erreichten nur 5 Gesellschaften die als optimal angesehene Größe von etwa 1 Million Tonnen Rohstahl im Jahr.Alle übrigen Gesellschaften hatten eine geringere Kapazität.[27]Wie schon unter A. erwähnt,wurde für 11 Stahleinheitsgesellschaften der Verbund mit Kohleeinheitsgesellschaften zugelassen.Aber nur in fünf Fällen besaß die für jeweils zwei Einheitsgesellschaften gebildete Holdinggesellschaft eine 100%ige Beteiligung an der ihr zugeordneten Kohlebergbaugesellschaft.Die übrigen Holdinggesellschaften besaßen nur je 50 v.H. der Anteile an den zugehörigen Kohleeinheitsgesellschaften.Auf diese Weise konnte keine der 11 Gesell-

---

26) Bericht der Stahltreuhändervereinigung S. 219 ff.,244 ff.
27) Helmut Hennig aaO S. 66

schaften mehr als 75 v.H.ihres Bedarfs decken."Das zugelassene Maß der Verbundwirtschaft trägt den Erfordernissen der wirtschaftlichen Vernunft,insbesondere den Notwendigkeiten der rationellen Produktionen und der Kostensenkung,keineswegs ausreichend Rechnung.[28] Auch der Verbund zwischen der eisenschaffenden Industrie und dem Erzbergbau wurde gelöst.Vier neue Erzbergbaugesellschaften wurden gegründet.

Bei der Übertragung der Aktien der neuen Eisen-und Stahleinheitsgesellschaften von den einzelnen Treuhändern auf die Aktionäre der Altkonzerne galten die gleichen Grundsätze wie bei den Unternehmen des Kohlebergbaues,also die Zuteilung nach dem Prorata-System.Demjenigen,der mit 15 v.H.oder mehr an einem Altkonzern beteiligt war,wurden zwar die Aktien der Nachfolgegesellschaften dieses Konzerns im gleichen Verhältnis zugeteilt.Er durfte aber nur an einer der Nachfolgegesellschaften seine Beteiligung bis zu loo v.H.vergrößern,während er die Auflage erhielt,seine Anteile an den übrigen Nachfolgesellschaften zu veräußern.Das geschah meistens durch Aktientausch zwischen Großaktionären,um wenigstens an einer der aus einem Montankonzern gebildeten Einheitsgesellschaften eine hohe Beteiligung zu erhalten.Die gleiche Regelung galt,falls ein Aktionär an einem Altkonzern zu 5 v.H. oder mehr mit "beherrschendem Einfluß" beteiligt war.Besaß ein solcher Aktionär noch Beteiligungen an anderen Einheitsgesellschaften,so wurden diese ihm bis zu 5 v.H.frei belassen,jedoch ohne Stimmrecht und mit der Verpflichtung,sie innerhalb von fünf Jahren zu veräußern. [29]

II. Die Entflechtung der I.G.Farbenindustrie AG

Die I.G.Farbenindustrie war bei weitem das größte deutsche Wirtschaftsunternehmen.Sie war im Jahre 1923 durch Fusion der acht größten deutschen Chemieunternehmen entstanden.Bis dahin hatte seit1916 zwischen diesen Gesellschaften ein Interessengemeinschaftsvertrag bestanden,nach welchem sie zwar selbständig blieben ,jedoch ihre Gewinne poolten und nach einem bestimmten,gleichbleibenden Prozentsatz an die beteiligten Unternehmen ausschütten. [3o]

Der Teil des in dem Gebiet der Bundesrepublik und Westberlins ver-

28) Ernst Rudolf Huber aaO Bd.1, S.457
29) Bericht der Stahltreuhändervereinigung S. 284 ff.
3o) Hermann Groß,Material zur Aufteilung der I.G.Farbenindustrie A.G S. 8

bliebenen,der Entflechtung unterworfenen IG-Vermögens hatte bei Kriegsende einen Nettowert von etwa 1 Milliarde Deutsche Mark.Von den 214 Tochtergesellschaften des IG-Konzerns waren 45 in Mittel- und Ostdeutschland gelegen,die übrigen hatten ihren Sitz im Gebiet der ehemaligen drei westlichen Besatzungszonen.
Schon im Sommer des Jahres 1945 erließen die amerikanische und die französische Militärregierung Anordnungen,[31] durch die in ihren Besatzungszonen die Anlagen,Vermögensrechte und Beteiligunden der I.G.Farbenindustrie AG beschlagnahmt wurden. Ihnen folgte im Herbst 1945 auch die britische Militärregierung.[32] Durch das Kontrollratsgesetz Nr. 9[33] wurden die in den einzelnen Besatzungszonen vorgenommenen Einzelmaßnahmen koordiniert und durch einheitliche Maßnahmen ersetzt.Dieses Gesetz sah die Beschlagnahme sämtlicher Vermögenswerte des IG-Konzerns zugunsten des Kontrollrates für Deutschland vor.Es wies dem Kontrollrat aber nur eine Verwaltungs-und Verfügungsmacht zu,die an der Eigentümerstellung des Konzerns nichts änderte.Die Gesellschaft wurde jedoch ihrer Organe beraubt.Nach Art. III des Gesetzes sollten durch die alliierte Verwaltung des IG-Vermögens die Bereitstellung von Reparationsleistungen aus dem IG-Vermögen,die Demontage des Kriegspotentials des IG-Konzerns,die Aufspaltung der Eigentumsrechte an den verbleibenden IG-Betrieben,die Liquidierung aller Kartellbeziehungen der I.G.Farbenindustrie AG und die Kontrolle aller Forschungsarbeiten und der gesamten Produktion erreicht werden.[34]
Wegen des Ost-West-Konfliktes kam es in Westdeutschland zur Bildung der Tripartite I.G.-Farben-Control Group(Trifcog.)Ihre Aufgabe bestand darin,die Tätigkeit der westdeutschen IG-Betriebe und IG-Tochtergesellschaften zu überwachen und die geplante Aufspaltung des IG-Konzerns vorzubereiten.Zu ihrer Beratung gliederte sie sich ein deutsches Sachverständigen-Gremium,Farben Disposal Panel (Fardip),an.Es kam zunächst nur zu einer verwaltungsmäßigen Aufspaltung des Konzerns,die noch nicht zu einer Bildung neuer,selbständiger Gesellschaften führte und die I.G. als Rechtsträger unangetastet ließ.Die einzelnen Betriebsteile der I.G.,insbesondere die großen Werkskomplexe in Leverkusen,Höchst und Ludwigshafen nahmen unter der Kontrolle eines von den Besatzungsmächten bestellten "Trustee"oder"Custodian"als von-

31)für die am.Besatzungszone siehe Amtsbl.der am.MilReg.Ausgabe A vom 1.6.1946,S.31 ff.
32)Amtsbl.der brit.MilReg.Heft Nr. 5 S.62
33)Amtsbl.des Kontrollrates für Deutschland Nr. 2 S.34 ff.
34)Hermann Groß,aaO S.43, Ernst Rudolf Huber, aaO Bd.I S.463

einander unabhängige Werkeinheiten ihre wirtschaftliche Tätigkeit wieder auf und führten wieder die alten Firmennamen. Rechtsgeschäfte mit den Aktien der I.G.Farbenindustrie AG wurden verboten.

Der entscheidende Schritt in Richtung auf eine Endlösung der Entflechtung des I.G.-Konzerns wurde durch das Inkrafttreten des Gesetzes Nr. 35 der Alliierten Hohen Kommission getan. [35] Dieses Gesetz bildete die Grundlage für die Aufteilung der I.G..Es traf die Feststellung,daß die bisherige Unternehmenszusammenfassung im I.G.-Konzern eine "übermäßige Machtkonzentration"sei und ordnete an, daß der Konzern zu liquidieren und als juristische Person aufzulösen sei.Wirtschaftlich gesunde und unabhängige Gesellschaften sollten an die Stelle der I.G.treten.Auf Grund des Gesetzes Nr. 35 ordnete die Alliierte Oberkommission an,daß der I.G.-Komplex in drei größere und eine Reihe kleinerer Gesellschaften zu zerlegen sei.Bei der Abwicklung,die drei deutsche Liquidatoren durchführten,wurden im März 1953 folgende drei größere Nachfolgegesellschaften gebildet:

Badische Anilin und Soda Fabrik (BASF),Ludwigshafen,Farbwerke Höchst AG,Frankfurt,Farbenfabriken Bayer AG,Leverkusen.Außerdem entstanden neun kleinere Gesellschaften,an denen die drei größeren Nachfolgegesellschaften zum Teil beteiligt waren.Die Satzungen der drei großen Gesellschaften wurden ohne deutsche Zustimmung von alliierten Behörden festgestellt.Sie enthielten beschränkende Vorschriften,welche die gegenseitige Unabhängigkeit der drei Gesellschaften sichern sollten.So war es einzelnen oder Personengruppen verboten,zwei oder mehr der neugebildeten oder weiterbestehenden Unternehmen zusammenzuschließen,zu verschmelzen oder zu kontrollieren.[36]

Die Aktien der Nachfolgegesellschaften wurden an die Aktionäre der I.G.-Farbenindustrie AG nach dem Pro-rata-System ausgegeben. Und zwar erhielt jeder Aktionär für je 1.000,--RM alter I.G.Aktien für 250,-- DM Aktien der BASF,für 210,--DM Aktien der Höchster Farbwerke,für 285,--DM der Farbwerke Bayer sowie für 25,--DM der kleineren Nachfolgegesellschaft Cassella und für 60,--DM der Nachfolgegesellschaft Chemische Werke Hüls.Außerdem wurde jedem Aktionär ein Nennbetrag von 50,--DM vom Kapital der Rheinischen Stahlwerke,Essen,zugeteilt,die sich imBesitz der I.G.befanden.[37]

35) Amtsbl.der Alliierten Hohen Kommission für Deutschland Nr.31 S.534
36) Ernst Rudolf Huber aaO Bd. I S.465
37) Ernst Rudolf Huber aaO Bd. I S.798

III. Die Entflechtung der Großbanken

Bis zum Jahre 1945 bestand in Deutschland ein privatwirtschaftliches Bankwesen, das im wesentlichen aus dem über das ganze Reichsgebiet verbreiteten Filialsystem von drei Großbanken bestand, nämlich der Deutschen Bank, der Dresdner Bank und der Commerzbank.

Um die Finanzkraft, insbesondere das Kreditvolumen, des deutschen Bankwesens zu vermindern, ordneten die westlichen Militärregierungen in den Jahren 1947 /48 an, das Großbanksystem zu dezentralisieren. [38] Die Bundesrepublik wurde gemäß der damaligen Zahl der Bundesländer in 11 getrennte Bankregionen aufgeteilt. In jedem Bundesland wurde das Landesfilialnetz der drei Großbanken verselbständigt und unter neuen Firmennamen fortgeführt. Ein durch die Landesregierung ernannter Verwalter hatte in jedem Bundesland die unbeschränkte Vollmacht, die Geschäftstätigkeit der neugebildeten regionalen Bankinstitute zu überwachen. Diese waren jedem Einfluß der Aktionäre und der Gesellschaftsorgane der Großbanken entzogen.

Die Großbanken wurden nicht liquidiert. Ihre Aktien wurden weder eingezogen noch für ungültig erklärt. Die Nachfolgegesellschaften wurden rechtlich nicht umgebildet, sie erhielten keine Rechtsfähigkeit. Sie besaßen weder ein eigenes Grundkapital noch eigene Aktien, noch eigene Gesellschafter oder einen von der Hauptversammlung gewählten Aufsichtsrat bzw. von diesem gewählten Vorstand. Eine vermögensrechtliche Auseinandersetzung zwischen den Großbanken und den Nachfolgeinstituten fand nicht statt. [39]

Im Jahre 1949 gaben die drei westlichen Militärregierungen den Gesetzen und Verordnungen zur Entflechtung der Banken eine neue Fassung, [40] die allgemein die Dezentralisation des gesamten Bankwesens vorsah. Den Banken wurde verboten, außerhalb des Bundeslandes, in dem ihre Hauptniederlassung lag, Zweigniederlassungen zu errichten oder zu unterhalten. Nur falls die Bank deutscher Länder zustimmte, durften derartige Niederlassungen gegründet werden. Ihre Tätigkeit mußte dann jedoch in der Gewährung mittel-oder

---

38) Amtsbl. der brit. MilReg. Heft Nr. 23 S. 71o ff.
Amtsbl. der am. MilReg. Ausgabe D vom 1.6.1947

39) Ernst Rudolf Huber aaO Bd. I S. 467
Korth, Die Neuordnung im Großbankenbereich BB 1952, 2o5 ff.

4o) Amtsbl. der brit. MilReg. Heft 28 S. 1o ff.
Amtsbl. der am. MilReg. Ausgabe M vom 19.4.1949 S. 21

langfristiger Kredite bestehen.Die Geschäftstätigkeit der Banken wurde von der Bank deutscher Länder überwacht.Alle Banken eines Landes standen unter der Aufsicht des Landesfinzministers.[41]

Dieser Zustand des Kreditwesens,insbesondere der Großbanken,konnte aber nur als vorübergehend angesehen werden.Denn die radikale Aufspaltung hatte zur Bildung von Regionalinstiuten geführt,die wegen des geringen Umfanges des Niederlassungsbereichs zum Teil nicht lebensfähig waren.Deutsche Bemühungen führten zum Erfolg. Am 29.3.1952 trat das Gesetz über den Niederlassungsbereich von Kreditinstituten (Großbankengesetz)in Kraft.[42]Es galt jedoch nicht nur für die drei Großbanken,sondern für alle Kreditinstitute ,die als Hauptgeschäftszweig das Depositengeschäft und kurzfristige Kreditgeschäfte betrieben.Das Großbankengesetz führte das Territorialitätsprinzip ein.Das bedeutete, daß die einzelnen Banken Niederlassungen nur in einem territorialumgrenzten Niederlassungsbereich unterhalten durften,während ihre Geschäftstätigkeit außerhalb des Niederlassungsbereichs keinen Einschränkungen unterworfen war.Es wurden drei Bereiche gebildet.
Der erste Bereich umfaßte die Bundesländer Bremen,Hamburg,Niedersachsen und Schleswig-Holstein,der zweite bestand aus dem Land Nordrhein-Westfalen und der dritte setzte sich aus den Bundesländern Bayern,Hessen,Rheinland-Pfalz und Baden Württemberg zusammen.Dadurch wurde im ersten und dritten Niederlassungsbereich eine teilweise Rezentralisation des Bankwesens ermöglicht.Erfüllte eine Bank nicht die Vorschriften über die Gebietsaufspaltung,so hatte sie sich innerhalb eines Jahres auf einen der drei Bereiche zu beschränken.[43]Die Großbanken bedienten sich der Ausgründung,um diesen Vorschriften zu genügen.Diese Umgestaltung geschah jedoch nicht durch Besatzungsbehörden,sondern durch die Gesellschaftsorgane dieser Banken.Sie übertrugen ihr Vermögen auf die Nachfolgeinstitute in den verschiedenen Niederlassungsbereichen,die damit Eigentum daran erwarben.Die Großbanken gingen aber selbst nicht in Liquidation,sondern bestanden als Mantel weiter,ohne jedoch Bankgeschäfte betreiben zu dürfen.[44]
Um die Unabhängigkeit der Nachfolgeinstitute gegeneinander zu gewährleisten,wurde diesen untersagt,an einem anderen Nachfolgeinstitut eine Kapitalbeteiligung zu erwerben.Erlangte ein Nach-

41) Ernst Rudolf Huber aaO Bd. I S.468
42) BGBl.1952 Teil I S.217 ff.
43) Korth,aaO S. 205,207
44) Korth,aaO S. 206

folgeinstitut im Wege der Einkaufskommission mehr als 4 v.H. der Aktien eines ebensolchen Institutes,so durfte es das Stimmrecht nicht ausüben.Ein Aktionär,der mehr als 5 v.H.am Kapital eines Nachfolgeinstitutes besaß,durfte nicht mehr als 5 v.H. an einem weiteren solchen Institut besitzen.Wer Mitglied des Vorstandes oder Aufsichtsrates eines Nachfolgeinstitutes war,durfte nicht diesen Organen eines weiteren Nachfolgeinstitutes angehören.

Die Aktien der Nachfolgeinstitute wurden zunächst auf die Bank deutscher Länder übertragen,die die Urkunden treuhänderisch verwaltete,die Rechte aus ihnen aber nicht ausüben durfte. Die Bank deutscher Länder übertrug darauf die Aktien auf die Aktionäre der ausgründenden Gesellschaft.Jeder Aktionär der ausgründenden Gesellschaft erhielt dabei einen Anteil an dem Kapital der Nachfolgeinstitute in dem Verhältnis,in dem er an dem Kapital der ausgründenden Gesellschaft beteiligt war(Pro-rata-System).[45] Überstieg sein Anteil an den Nachfolgeinstituten 5 v.H.so war wie in der Montanindustrie zu verfahren. Das konnte wiederum dazu führen , daß aus Minderheits-Mehrheitsaktionäre wurden.

IV. Die Entflechtung der Filmwirtschaft

Bis zum Kriegsende im Jahre 1945 wurde die deutsche Filmindustrie beherrscht von einem großen Konzern,dessen Spitze die Cautio-Treuhand GmbH bildete,deren Kapital sich überwiegend in der Hand des Reiches befand.Sie besaß alle Anteile der Ufi/Ufa Filmgesellschaft mbH, einer Holdinggesellschaft,mit 6o Tochtergesellschaften, unter denen die Ufa (Universum-Film-AG) die bedeutendste war.Die Cautio-Treuhand GmbH beherrschte den Handel mit Filmapparaturen, die Filmwerbung,den Filmverleih und etwa 17o Ur-und Erstaufführungstheater.[46]
Die Entflechtung der Filmwirtschaft wurde in besonderem Maße ohne Rücksicht auf ihre wirtschaftlichen Auswirkungen vorgenommen. So entstanden Herstellungsunternehmen und Verleihfirmen von teilweise kleinstem Umfang,die bei Aufnahme ihrer Tätigkeit wie die Filmtheater einer Lizenz der Militärregierung bedurften.Ihnen mangelte es an der erforderlichen Finanzkraft und dem Rückhalt an Erfahrungen und Geschäftsverbindungen,sodaß die deutsche Filmwirtschaft sehr bald in eine übermäßige Abhängigkeit von der ausländischen Produktion geriet.

45) Korth,aaO S. 2o7
46) Ernst Rudolf Huber aaO Bd. I S. 473

Durch Verfügungen und Anordnungen der westlichen Militärregierungen wurde für eine Übergangszeit allgemein verboten, daß jemand in mehr als einer Filmbranche (Herstellung, Verleih, Darbietung) tätig war.[47] Die vertikale Verbindung dieser drei Tätigkeitsbereiche, die der Ufa ihre wirtschaftliche Stärke verliehen hatte, wurde damit beseitigt. Die Möglichkeit der Vereinigung mehrerer Filmtheater in einer Hand wurde begrenzt. So durfte z.B. in Städten bis zu 100 000 Einwohnern niemand mehr als ein Theater besitzen. Im Jahre 1950 erließ die Alliierte Hohe Kommission das Gesetz Nr. 32 betreffend die Verfügung über das Lichtspielvermögen, das früher dem Reich gehört hat.[48] Es setzte alle vorangegangenen Bestimmungen außer Kraft. Die Ufa sollte in Liquidation gehen. Die Entflechtung sollte von dem Ufa/Liquidationsausschuß durchgeführt werden, auf den das gesamte Filmvermögen der Ufa übertragen wurde. Nicht wie bei der Entflechtung in bereits geschilderten Industriebereichen sollte eine Aufspaltung in selbständige Teilgesellschaften erfolgen, sondern über das gesamte Ufa-Vermögen sollte im Wege des öffentlichen Verkaufs verfügt werden. Damit war die Möglichkeit verbaut, die Filmwirtschaft sinnvoll neu zu ordnen. Ferner mußte diese Art der Liquidation zu einer Verschleuderung und Verminderung der vorhandenen Vermögenssubstanz führen. Niemand durfte mehr als ein Filmstudio oder drei Lichtspieltheater aus dem Ufa-Vermögen erwerben. Außerdem wurde ein bestimmter Kreis von natürlichen Personen und Körperschaften von dem Ankauf von Vermögensbestandteilen ausgeschlossen.

Im Jahre 1953 wurde das Gesetz Nr. 32 jedoch von dem "Bundesgesetz zur Abwicklung und Entflechtung des ehemaligen reichseigenen Filmvermögens" [49] abgelöst. Mit dem Inkrafttreten des Gesetzes waren die Cautio-Treuhand GmbH und die Ufa aufgelöst. Ihr Vermögen war

47) Anordnung Nr. 1 auf Grund des Gesetzes Nr. 56 der MilReg. (Verbot monopolartiger Verhältnisse in der deutschen Filmindustrie) Amtsbl. der am. MilReg. Ausgabe I vom 16.3.1948, S. 16 ff.
Verordnung Nr. 236 betr. Übertragung von Vermögenswerten, die im französischen Besatzungsgebiet liegen, dem ehemaligen Reich gehört haben und für die Herstellung, den Vertrieb oder die Vorführung von Filmstreifen verwendet worden sind, Journal Officiel 1949 vom 20.9.1949, S. 2160 ff.,
Verfügung Nr. 1 auf Grund der Verordnung Nr. 78 der MilReg. (Verbot der Monopolbildung in der deutschen Filmindustrie), Amtsbl. der brit. MilReg. Nr. 24 S. 818

48) Amtsbl. der Alliierten Hohen Kommission für Deutschland Nr. 28 (vom 1.8.1950), S. 498 ff.

49) BGBl. 1953 Teil I S. 276 ff.

innerhalb von zwei Jahren nach den Grundsätzen des deutschen Rechts in private Hand zu überführen.Die Übertragung des reichseigenen Filmvermögens auf den Liquidationsausschuß galt als nicht erfolgt.Der bei der Durchführung der Entflechtung erzielte Abwicklungserlös fiel dem Bund zu und war von ihm zur Förderung der Filmwirtschaft zu verwenden.Die Entflechtung wurde vom Abwicklungsausschuß durchgeführt,der über die Auflösung der Ufi-Tochtergesellschaften und über die Veräußerung der einzelnen Bestandteile des reichseigenen Filmvermögens entschied.Von der Auflösung der Tochtergesellschaften konnte abgesehen werden,wenn der Zweck des Gesetzes durch Veräußerung der Anteilsrechte an ihnen erreicht werden konnte.Vom Erwerb waren u.a.der Bund,die Länder,sonstige Gebietskörperschaften und deren Beamte ausgeschlossen.

V. Die Entflechtung nach den alliierten Dekartellierungsgesetzen.

Außer den oben genannten Sondergesetzen,die die Entflechtung in den wichtigsten deutschen Industriebereichen anordneten,erließen die Besatzungsmächte in ihren Zonen noch Dekartellierungsgesetze, die das Recht der Kartellauflösung(decartelization)und der Konzernentflechtung(deconcentration)allgemein regelten.Die Gesetze fanden auf allen Wirtschaftsbereichen Anwendung und sollten die Wettbewerbsordnung künftig sichern.Im Vergleich zu den Sondergesetzen haben sie für die Entflechtung jedoch nur eine sehr geringe Bedeutung erlangt,da jene bereits die Entflechtung auf den Hauptwirtschaftsgebieten vorweggenommen hatten.
Am 12.2.1947 trat in der amerikanischen Besatzungszone das Gesetz Nr. 56 [50] und in der britischen Besatzungszone die gleichlautende Verordnung Nr. 78 [51] in Kraft.Art.I Abs.1 verbietet jede übermäßige Konzentration der deutschen Wirtschaftskraft,ohne Rücksicht auf ihre Form oder ihren Charakter.Die folgenden Absätze(2bis 4) bestimmen,was als übermäßige Konzentration der Wirtschaftskraft anzusehen ist.Darunter fallen Kartelle,Interessengemeinschaften, Syndikate,Truste, Verbände und alle sonstigen Formen von Absprachen oder gemeinschaftlichen Unternehmungen von Personen,deren Zweck oder Wirkung eine Wettbewerbsbeschränkung ist.Ferner gelten Unternehmen mit 1o ooo Arbeitnehmern und mehr als prima-facie übermäßige Konzentration und werden einer Prüfung unterworfen.

5o)Amtsbl.der am.MilReg.Ausgabe C vom 1.4.1947, S.3
51)Amtsbl.der brit.MilReg. Nr. 16, S.412

Darüberhinaus ist bei Unternehmen,deren Charakter oder Geschäftsgebaren als bedenklich anzusehen ist,zu prüfen,ob sie übermäßige Konzentrationen der Wirtschaftskraft darstellen (z.B.Anteil an der Gesamtproduktion,Wert der Aktiva,Umsatz).
Art.IV Abs.7 des Gesetzes Nr. 56 bzw.der Verordnung Nr. 78 legen den Umfang der Entflechtungsbefugnis fest.Danach hat die von der Militärregierung mit der Durchführung des Gesetzes (der Verordnung)beauftragte Stelle bezüglich der Beseitigung der durch dieses Gesetz (diese Verordnung)verbotenen Unternehmen oder Betätigungen die Maßnahmen zu ergreifen,die ihr zur Erreichung der Ziele dieses Gesetzes (dieser Verordnung)angebracht erscheinen, einschließlich der Beseitigung von Körperschaften,der Neuverteilung und des Entzuges von Vermögen,Vermögensanlagen und sonstigen Vermögenswerten und der Auflösung von Verpflichtungen,die von Kartellen,Trusten,Syndikaten oder sonstigen Organisationen mit monopolistischer oder beschränkender Natur eingegangen sind.
Die zulässigen Maßnahmen sind nicht näher bezeichnet.Die angedeuteten Anordnungen,wie etwa der Entzug von Vermögen,sind so allgemein,daß ihnen konkrete Entflechtungsmaßnahmen nicht entnommen werden können.Es sind somit alle denkbaren Maßnahmen möglich,soweit sie zur Beseitigung der übermäßigen Wirtschaftskraft geeignet sind.
Am 9.6.1947 trat auch in der französischen Besatzungszone ein Dekartellierungsgesetz in Kraft und zwar die Verordnung Nr.96 [52].
Diese ist noch allgemeiner gefaßt als das Gesetz Nr. 56 und die gleichlautende britische Verordnung.Art I,II bestimmen den Begriff der übermäßigen Konzentration der Wirtschaftskraft ähnlich wie oben geschildert.Gemäß Art.VIII können alle Maßnahmen angeordnet werden, die zur Unterdrückung der durch die Verordnung verbotenen Organisationen oder Betätigungen geeignet sind.
Das einzige bekanntgewordene Entflechtungsverfahren,das auf Grund der Dekartellierungsgesetze eingeleitet wurde,richtete sich gegen die Robert-Bosch-GmbH,Stuttgart,das bedeutendste deutsche Unternehmen für elektrische Kraftfahrzeugausrüstung.Aber auch in diesem Falle kam es nicht zu einer Endentscheidung der DIDEG(Decartelisation and Industrial Deconcentration Group),der alliierten Kartellbehörde,da Bosch deren Entscheidung mit der Berufung anfocht.
Während des Berufungsverfahrens schloß die Robert-Bosch-GmbH mit der

---

52) Journal Officiel 1947, S.784

DIDEG einen Vergleich,in dem sie sich verpflichtete,ihre Beteiligungen an der Noris-Zündlicht AG und an der Adler Werke AG gegen einen angemessenen Kaufpreis zu veräußern.Ferner mußte sie auf ihre Hauptpatente teils gebührenpflichtige teils unentgeltliche Lizenzen an andere Hersteller geben.Aber schon vor dem Abschluß des Vergleiches hatte das Unternehmen Entflechtungsmaßnahmen durchgeführt.Es hatte 15 Betriebe aufgelöst,2 Tochtergesellschaften liquidiert und ihre Aktienbeteiligung in Höhe von 42 v.H.an der Westfälischen Metallindustrie AG veräußert. [53)]
Die Entflechtungsmaßnahmen, zu denen sich die Robert-Bosch-GmbH in dem Vergleich verpflichtete und die sie bereits vorher durchgeführt hatte,konkretisieren den weiten Ermessensspielraum der Dekartellierungsgesetze und zeigen einige mögliche Maßnahmen.Sie lassen den maßgeblichen Einfluß der Antitrustrechtsprechung der USA erkennen,von der unten S. 63 ff,noch zu handeln sein wird.

VI. Die Verwertbarkeit der besatzungsrechtlichen Entflechtungsmaßnahmen für die Verschärfung des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen.

A. Die außenpolitische,außerwirtschaftliche Zielsetzung der Entflechtungsmaßnahmen.

In der Präambel des Gesetzes Nr. 56 der amerikanischen Militärregierung und der Verordnung Nr.78 der britischen Militärregierung heißt es:

> Dieses Gesetz (diese Verordnung)wird erlassen gemäß Ziffer 12 des Potsdamer Abkommens.
>
> I.um zu verhindern,daß Deutschland die Sicherheit seiner Nachbarn gefährdet und den internationalen Frieden von neuem bedroht,
>
> II.um Deutschlands wirtschaftliche Fähigkeiten,Krieg zu führen, zu zerstören,
>
> III.um sicherzustellen,daß die für den Wiederaufbau Deutschlands ergriffenen Maßnahmen mit friedlichen und demokratischen Zielen in Einklang stehen,
>
> IV.um die Grundlage für den Aufbau einer gesunden und demokratischen Wirtschaft zu schaffen.

Aus diesen einleitenden Programmsätzen ist die Zielsetzung der besatzungsrechtlichen Entflechtungspolitik eindeutig zu erkennen.

---

53) Ernst Rudolf Huber, aaO Bd. I S.44o

Es war in erster Linie das Bestreben der Besatzungsmächte, die Organisation der deutschen Wirtschaft zu zerschlagen und dadurch die nationale Wirtschaftskraft Deutschlands und seine Wettbewerbsfähigkeit auf dem Weltmarkt zu beschränken. Die Konzerne hatten in hohem Maße zur Leistungsfähigkeit und Produktionskraft der deutschen Wirtschaft beigetragen, da sie durch die Zusammenfassung von Betriebsstätten gleicher und verschiedener Wirtschaftsstufen eine umfassende Rationalisierung, Standardisierung und Typisierung sowie eine allgemeine Leistungssteigerung und Qualitätsverbesserung ermöglichten. [54] Da die Kartelle und Konzerne Lenkungsinstrumente der Kriegswirtschaft gewesen waren, war es das Hauptziel der Entflechtungspolitik, diese Wirtschaftsorganisation aufzulösen und damit die Rüstungskapazität zu zerstören. Aber nicht nur die wirtschaftliche Fähigkeit Deutschlands, einen neuen Krieg zu führen, sollte vernichtet werden. Vielmehr wollten die Besatzungsmächte auch das Produktionsvolumen Deutschlands in Friedenszeiten begrenzen, um die deutsche Konkurrenz auf dem Weltmarkt, z.B. auf dem südamerikanischen Markt, auszuschalten. Dieses bildete ein gemeinsames, von allen Alliierten gebilligtes Programm, durch das eine Art "Demontage" der deutschen Wirtschaftsorganisation herbeigeführt werden sollte. [55] Hinzu kommt noch, daß die amerikanische Besatzungsmacht die Grundsätze ihrer eigenen Antitrustpolitik in Deutschland einzuführen unternahm, was, wie noch zu zeigen sein wird, wegen der verschiedenen Größenverhältnisse und der andersartigen Wirtschaftsstruktur der USA nur unter großen Schwierigkeiten möglich war. Zwar beabsichtigten die Besatzungsmächte neben der destruktiven und produktionshemmenden Wirkung der Entflechtung auch, die deutsche Wirtschaft umzuformen, sie zu dezentralisieren und zu "demokratisieren" und gesunde, leistungsfähige Einheiten zu schaffen, wie aus Ziffer IV der Präambel hervorgeht. Wie aber diese Zielsetzung in der Präambel zum Gesetz Nr. 56 (Verordnung Nr. 78) an letzter Stelle genannt wurde, so wurde sie in der praktischen Durchführung der Entflechtung von dem Demontagegedanken zunächst völlig überschattet, obschon sie, je weiter man sich vom Ende des Krieges entfernte, an Bedeutung gewann. Das geht auch aus den Maßnahmen auf den einzelnen Wirtschaftsbereichen, die von der Entflechtung betroffen waren, hervor.

So übte auf dem Gebiete der deutschen Montanindustrie nicht ein

54) Ernst Rudolf Huber, aaO Bd. I, S.335
55) Ernst Rudolf Huber, aaO

einzelner Konzern eine beherrschende Macht aus,sondern es gab ein Dutzend Konzerne von etwa gleicher Größe und Marktstellung,die miteinander in Wettbewerb standen.Der freie Wettbewerb war nicht außer Kraft gesetzt,sondern es bestand nur eine oligopolistische Marktform.So gab es in den Lei-tungen der Konzerne oft scharfe Gegner des Syndikatgedankens.[56]Hätten die Besatzungsmächte mit der Entflechtung nicht primär politische Ziele verfolgt,so wäre es unverständlich gewesen,daß sie Unternehmen auflösten,deren Leistungsfähigkeit und organisatorischer Aufbau sich bewährt hatte.
Die gleiche Absicht beherrschte auch die Entflechtung des I.G.-Farben-Konzerns.Denn wie die Präambel zum Kontrollratsgesetz Nr.9[57] sagt,erfolgte die Beschlagnahme aller Vermögenswerte der I.G.-Farbenindustrie AG zugunsten des Kontrollrates,um jede künftige Bedrohung seiner Nachbarn oder des Weltfriedens durch Deutschland unmöglich zu machen und mit Rücksicht auf die Tatsache,daß die I.G.-Farbenindustrie sich wesentlich und in hervorragendem Maße mit dem Ausbau und der Erhaltung des deutschen Kriegspotentials befaßt habe.In dem I.G.-Prozeß in Nürnberg konnte der Vorwurf,die I.G. habe sich an der "Vorbereitung eines Angriffskrieges"beteiligt,nicht aufrechterhalten werden.Trotzdem wurde das Entflechtungsverfahren nicht eingestellt,sondern bis zur endgültigen Auflösung der I.G.-Farbenindustrie AG. weitergeführt.
Ebenso dezentralisierte man das bewährte deutsche Kreditwesen, um dessen Finanzkraft zu vernichten.Durch die regionale Begrenzung der Niederlassungsbereiche für die Privatbanken und die Ersetzung der Reichsbank durch die Landeszentralbanken wurde das föderative Prinzip auf ein Gebiet erstreckt,"auf dem es mit der politischen und wirtschaftlichen Vernunft nicht in Einklang zu bringen ist".[58]Die"Föderalisierung"war hier fehl am Platze und konnte nur zu einer "Dekomposition der sachgebotenen wirtschaftlichen Einheit führen." [59]
Auch die Maßnahmen auf dem Gebiete der Filmwirtschaft zeigen den wirtschaftsfeindlichen Charakter der Entflechtung.Zwar hatte das Reich in der Filmindustrie einen übermächtigen Einfluß erlangt und es hätte durchaus der wirtschaftlichen Vernunft entsprochen, aus dem vorhandenen Filmvermögen mehrere selbständige Unternehmenseinheiten von optimaler Größe zu bilden.Jedoch bestrebt,die

56)Helmut Hennig S.46
57)Amtsbl.des Kontrollrates für Deutschland Nr.2 S. 34 ff.
58)Ernst Rudolf Huber ,aaO Bd. I ,S.468
59)Ernst Rudolf Huber ,aaO Bd. I ,S.468

Geltung des deutschen Films im Ausland zu beseitigen und die deutsche Filmwirtschaft von der ausländischen Produktion abhängig zu machen, ergriffen die Besatzungsmächte hier zunächst besonders rigorose Entflechtungsmaßnahmen. Durch die Aufsplitterung in kleinste Einheiten entstanden Gebilde, die kaum lebensfähig waren. Außerdem sah das Gesetz Nr. 32 der Alliierten Hohen Kommission[60] vor, über das gesamte Filmvermögen im Wege des öffentlichen Verkaufs zu verfügen. Dieser Plan hätte die sinnvolle Umgestaltung der Filmindustrie gänzlich unmöglich gemacht und zu einer Verschleuderung von zusammengehörenden Vermögenswerten geführt. Der von den Besatzungsmächten mit den geschilderten Maßnahmen verfolgte Zweck und die Art ihrer Durchführung zeigen somit, daß die besatzungsrechtliche Entflechtung sehr stark von außerwirtschaftlichen, insbesondere außenpolitischen Absichten beherrscht war. Wie vor allem das Beispiel des I.G.-Farben-Komplexes erkennen läßt, hatte sie auch Strafcharakter, da die Alliierten der Überzeugung waren, daß die deutsche Industrie das Hitlerregime unterstützt hätte. Die Entflechtung als Mittel der Wirtschaftspolitik darf diesen Strafcharakter jedoch nicht besitzen, sondern nur die Aufgabe haben, die gestörte Wettbewerbsordnung wiederherzustellen. Andernfalls würde man unbeachtet lassen, daß mit der Entflechtung bedrohte Unternehmen in der Regel wichtige Funktionen als Marktversorger innehaben, deren Bestrafung in der geschilderten Weise zu volkswirtschaftlichen Schädigungen führen würde. Die Entflechtungsmaßnahmen müssen daher so beschaffen sein, daß sie keine oder nur gänzlich unvermeidbare Beeinträchtigungen der Gesamtwirtschaft mit sich bringen. Wenn an eine schuldhafte Störung des Leistungswettbewerbs eine Bestrafung geknüpft wird, so können dieser Sanktion nur die verantwortlichen natürlichen Personen unterworfen sein, nicht aber das Unternehmen als solches. Es ist in diesem Zusammenhang aufschlußreich, daß die USA als das Land mit der größten Antitrusterfahrung in ihrem Antitrustrecht ein Strafverfahren und ein Zivilverfahren vorgesehen haben. Nur in der letzteren Verfahrensart, also frei von Strafgedanken, dürfen Maßnahmen zur Wiederherstellung des Wettbewerbs, also auch Entflechtungsmaßnahmen angeordnet werden.

B. Die mangelnde Folgerichtigkeit der Entflechtungsmaßnahmen.

Nach der Liquidation der Montankonzerne und der Gründung der Nach-

---

60) Amtsbl. der Alliierten Hohen Kommission für Deutschland Nr. 28 S. 498 ff.

folgegesellschaften wurden deren Aktien an die Aktionäre der Altkonzerne nach dem Pro-rata-System, also im Verhältnis ihrer Beteiligung an den Konzernen, ausgegeben. Gleichzeitig wurde Aktionären mit einer Beteiligung an den Altkonzernen von 15 v.H. und mehr oder von 5 v.H. und mehr" mit beherr-schendem Einfluß"zur Auflage gemacht, ihre Aktien aller Nachfolgegesellschaften außer einer zu veräußern. Es wurde ihnen aber das Recht eingeräumt, an der ihnen verbleibenden Gesellschaft eine Beteiligung bis zu loo v.H. zu erwerben. Auf Grund dieses "Konzentrationsrechts"setzte zwischen den Großaktionären eines jeden Altkonzerns ein reger Aktientausch ein. In zahlreichen liquidierten Montankonzernen hatte sich eine Zahl von Großaktionären die Waage gehalten. Die Veräußerungspflicht führte zusammen mit dem Konzentrationsrecht dazu, daß viele Großaktionäre in jeweils einer Nachfolgegesellschaft zum Hauptgesellschafter wurden und somit eine beherrschende Stellung erlangten. Auf diese Weise wurde eine Minderheitsbeteiligung an einem Altkonzern in eine Mehrheitsbeteiligung an einer Nachfolgegesellschaft umgewandelt. Dadurch wurde jedoch nicht eine bestehende Monopolstellung beseitigt, sondern nur eine strukturelle Umwandlung vorgenommen, die die Form der Einflußnahme veränderte. Das gleiche gilt von der Entflechtung der I.G.-Farbenindustrie AG und der Großbanken. Auch in diesen allen wurden die Aktien der Nachfolgegesellschaften nach dem Pro-rata-System ausgegeben.

Soweit die Großaktionäre der Altkonzerne ihre Veräußerungspflicht nicht durch Aktientausch erfüllen konnten, bestand außerdem die Gefahr der Überfremdung. Denn bei dem großen Kapitalmangel war der inländische Kapitalmarkt nicht aufnahmefähig genug, so daß ausländische Interessenten die Beteiligungen an den Nachfolgegesellschaften erwerben konnten. Damit entstand auch zugleich die Gefahr, daß die Wirtschaftskonzentration nicht beseitigt, sondern nur von der nationalen auf die internationale Ebene verlagert wurde.[61)]

C. <u>Die Liquidation von Unternehmen als extreme Entflechtungsmaßnahme</u>.

Durch die besatzungsrechtlichen Konzernentflechtungen wurden einzelne Unternehmenseinheiten aufgelöst und ihre Vermögensmasse auf neugegründete, selbständige Nachfolgegesellschaften übertragen. Eine derartige Auflösung bildet den schärfsten möglichen Eingriff

61) Ernst Rudolf Huber, aaO Bd. II S.773

in den Bestand eines Unternehmens zur Wiederherstellung der gestörten Wettbewerbsordnung. Da eine solche Sanktion oft gesamtwirtschaftliche Nachteile mit sich bringen wird, muß sie auf alle Fälle beschränkt bleiben, in denen andere Maßnahmen zu keinem Erfolg führen würden. Das Bestreben, nach weniger einschneidenden aber ebenso wirksamen Entflechtungsmaßnahmen zu suchen und bei der Bildung von Entscheidungen volkswirtschaftliche Gesichtspunkte zu berücksichtigen, zeigt sich insbesondere in der Antitrustrechtsprechung der USA. Zwar sind aus der Anfangszeit dieser Rechtsprechung einige Entscheidungen berühmt geworden, in denen die Zersprengung von Konzernen angeordnet wurde. Hierbei handelt es sich aber ausnahmslos um die horizontale Zusammenfassung gleicher Wirtschaftsunternehmen durch Aktienbesitz einer Holdinggesellschaft, so daß die Verselbständigung der Untergesellschaften keine größeren Schwierigkeiten bot. In der Folgezeit waren die amerikanischen Gerichte jedoch immer weniger bereit, Unternehmen aufzulösen. Es wurde die Neigung erkennbar, den Wettbewerb dadurch wiederherzustellen, daß man weniger rigorose Entflechtungsmaßnahmen mit Anordnungen verband, die den Neueintritt von Unternehmen in einen gestörten Markt erleichtern und den "new-comer" begünstigten. Ein besonders anschauliches Beispiel bildet das Verfahren gegen die Aluminium Company of America (Alcoa), das mit einer Endentscheidung im Jahre 1950 endete. Die Alcoa war mit einem Marktanteil von 90 v. H. der beherrschende Produzent von Rohaluminium in den USA. Außer ihr gab es nur noch zwei kleinere Hersteller. Ihre ausländischen Interessen hatte sie in der kanadischen Gesellschaft Aluminium Ltd. zusammengefaßt, an der sie mit fast 52 v.H. des stimmberechtigten Kapitals beteiligt war. Trotz dieser überragenden Marktstellung der Alcoa ordnete das entscheidende Gericht vor allem aus Furcht vor einer Schädigung dieses Wirtschaftszweiges nicht die Auflösung an, sondern erlegte den Aktionären auf, entweder ihre Anteile an der Alcoa oder der kanadischen Gesellschaft zu veräußern. Es berief sich ausdrücklich darauf, daß die amerikanische Bundesregierung aus ihrem eigenen Besitz größere Werksanlagen auf die beiden kleineren Aluminiumhersteller übertragen habe, wodurch deren Produktionskraft und Leistungsfähigkeit erhöht und auf die Dauer Alcoa's Marktanteil vermindert werde.

Aus dieser Entscheidung, die für viele steht, geht hervor, daß das Hauptaugenmerk auf Maßnahmen gerichtet wird, die einen weniger

einschneidenden Eingriff darstellen und gesamtwirtschaftliche Belange berücksichtigen.

VII. Zusammenfassende Übersicht über die Entflechtungsmaßnahmen der Besatzungsmächte.

Bei der Entflechtung wurde in folgender zeitlicher Reihenfolge vorgegangen.

A. Die Auflösung der Altkonzerne

1.Beschlagnahme des Konzernvermögens und Übertragung des Verwaltungs-und Verfügungsrechts auf Treuhänder unter Ausschluß der Gesellschaftsorgane.
Den Anteilseignern wurde untersagt,ihre Rechte in irgendeiner Form auszuüben.
2.Verwaltungsmäßige Verselbständigung von Unternehmensteilen,insbesondere Auflösung der Verbundwirtschaft(z.B. Trennung von Zechen und Hüttenwerken),zunächst unter Belassung des Eigentums an ihnen bei den Altkonzernen.
3.Darauf Liquidation der Altkonzerne durch Bildung von Nachfolgegesellschaften und Übertragung des Konzernvermögens auf diese (vgl.unter B)oder durch freihändige Veräußerung der Konzernvermögens (Filmwirtschaft.)

B. Die Gründung von Nachfolgegesellschaften

1.Gründung zahlreicher kleinerer Nachfolgegesellschaften in der Form der Aktiengesellschaft.
2.Einführung einer Mustersatzung für diese Gesellschaften, die insbesondere eine erneute Konzentration verhindern sollte.
Sie beschränkte zum Beispiel die Beteiligung an anderen Nachfolgegesellschaften,personelle Querverbindungen zwischen solchen,die Vertretung von Banken in den Gesellschaftsorganen,das Stimmrecht der Banken und Satzungsänderungen.
3.Übernahme von Konzernvermögen zunächst auf Grund von Betriebsbenutzungsverträgen.
4.Übertragung des Eigentums an dem Konzernvermögen auf die Nachfolgegesellschaften unter Übernahme der auf ihnen ruhenden Verbindlichkeiten und dinglichen Belastungen.
5.Beschränkung des Niederlassungsbereiches der Nachfolgegesellschaften(Bankwirtschaft)

C. Die Stellung der Aktionäre.

1.Die Aktien der Nachfolgegesellschaften unterlagen zunächst der Verwaltung von Treuhändern.
2.Übertragung dieser Aktien auf die Aktionäre der Altkonzerne nach dem Pro-rata-System(entsprechend ihrer Beteiligung an den Altkonzernen.)
3.Verpflichtung zur Veräußerung der Aktien aller Gesellschaften außer einer bei beherrschendem Einfluß.Dieser wird vermutet bei einer Beteiligung von 15 v.H.und mehr,bei 5 v.H. und mehr kann er im Einzelfall vorliegen.
4.Konzentrationsrecht der Großaktionäre.

D. Nach den Dekartellierungsgesetzen waren z.B.folgende Entflechtungsmaßnahmen möglich:
1.Liquidation von Tochtergesellschaften.
2.Auflösung von Betriebsstätten.
3.Veräußerung von Aktien anderer Unternehmen.
4.Gewährung von gebührenpflichtigen oder unentgeltlichen Lizenzen auf Patente an andere Hersteller.

Zweiter Abschnitt

Die Entflechtung im Entwurf der Bundesregierung zu einem Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen und im Montanunionsvertrag.

I. Die Entflechtung im Entwurf der Bundesregierung zu einem Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen.

A. Die der Entflechtung unterliegenden Tatbestände.

Die §§ 22-24 GWB,die sich mit marktbeherrschenden Unternehmen befassen,unterscheiden sich erheblich von den entsprechenden Vorschriften des Entwurfs der Bundesregierung zu diesem Gesetz(§§17-22 Entw GWB).Während § 17 des Entwurfs,der der Kartellbehörde die Befugnis einräumte,marktbeherrschenden Unternehmen unter bestimmten Voraussetzungen und in einem ganz bestimmten Umfang ein mißbräuchliches Verhalten zu untersagen und Verträge für unwirksam zu erklären,unter geringfügigen Abänderungen als § 22 in das Gesetz übernommen wurde,hat das Recht der Unternehmenszusammenschlüsse eine tiefgreifende Umwandlung erfahren.Sie ist auf die Beratungen und Entscheidungen des Wirtschaftspolitischen Ausschusses des Bundestages zurückzuführen.

§ 18 Entw GWB machte den Zusammenschluß von zwei oder mehreren Unternehmen von der Erlaubnis der Kartellbehörde abhängig, sofern er zur Folge haben würde, daß die zusammengeschlossenen Unternehmen in einem nicht nur örtlich begrenzten Gebiet für eine bestimmte Art von Waren oder gewerblichen Leistungen die Stellung eines marktbeherrschenden Unternehmens erlangen würden. Lagen diese Voraussetzungen nicht vor, so war die Erlaubnis zu erteilen. Die Erlaubnispflicht galt entsprechend, falls ein am Zusammenschluß beteiligtes Unternehmen für eine bestimmte Art von Waren oder gewerblichen Leistungen bereits eine marktbeherrschende Stellung hatte und diese durch den Zusammenschluß verstärkt wurde. Wenn eines der zusammenzuschließenden Unternehmen ein Konzernunternehmen im Sinne des § 15 AktG war, so waren für die genannten Vorschriften alle Konzernunternehmen als einheitliches Unternehmen anzusehen. In der Erlaubnis konnten Beschränkungen, Bedingungen und Auflagen vorgesehen werden.
Gegen diese Erlaubnispflicht wendete sich der Wirtschaftspolitische Ausschuß des Bundestages und erreichte, daß sie nicht in das geltende Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen übernommen wurde. Es vertrat die Auffassung, daß sich eine derartige Erlaubnispflicht hemmend auf die Wirtschaftsentwicklung auswirken könne.
In seinem Bericht führte er aus: [1]
"Der Ausschuß ist nach reiflicher Überlegung zu dem Ergebnis gekommen, daß die Einführung einer solchen Erlaubnispflicht möglicherweise die vom volkswirtschaftlichen Standpunkt aus begrüßenswerte Tendenz zur optimalen Betriebsgröße an ihrer vollen Entfaltung hindern könne. Hinzu kommt, daß schon nach der durch den Bundesrat modifizierten Regierungsvorlage der Zusammenschluß bei Fehlen der Genehmigung nicht unwirksam sein, sondern daß lediglich die Kartellbehörde die Möglichkeit haben sollte, den nicht genehmigten Zusammenschluß wieder aufzulösen. Unter diesen Umständen war die von der Regierung vorgesehene Regelung im Endergebnis eine nachträgliche Überprüfung der Unternehmenszusammenschlüsse im Sinne einer erweiterten Mißbrauchsaufsicht. Es erschien dem Ausschuß klarer, auf diesem schwierigen Gebiet zunächst volle Übersicht zu gewinnen und eine bloße Anmeldepflicht bestimmter Zusammenschlüsse zu

1) Schriftlicher Bericht des Ausschusses für Wirtschaftspolitik über den Entwurf eines Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen BT-DS 3644, 1158

stipulieren.Unter solchen Zielsetzungen bedürfte es zusätzlicher Eingriffsbefugnisse der Kartellbehörde nicht,-es genügen die in § 17 Entw.GWB der Kartellbehörde gewährten Befugnisse,um volkswirtschaftlich unerwünschten Tatbeständen vorzubeugen.Denn nicht der Zusammenschluß als solcher wird vom Gesetz mißbilligt,sondern der Mißbrauch wirtschaftlicher Macht,der gegebenfalls aus einem solchen Zusammenschluß folgt ."

§ 19 Entw GWB bestimmte,was als Zusammenschluß im Sinne des § 18 Entw GWB anzusehen sei:

1.Erwerb des Eigentums oder eines dinglichen Nutzungsrechts an Betriebsstätten anderer Unternehmen.

zu.1.)Dabei ist unter einem Unternehmen eine Betätigung im Wirtschaftsverkehr mit einer auf gewisse Stetigkeit gerichteten Tendenz zu verstehen,die sozial selbständig ist,jedoch die freien Berufe ausschließt.Abgesehen von dieser Einschränkung ist der Unternehmensbegrif weder auf ein bestimmtes Gebiet noch auf eine bestimmte Wirtschaftsstufe beschränkt.Auch ist die Rechtsform unerheblich,in der die Tätigkeit ausgeübt wird.Der Begriff des Unternehmens hängt anders als der Begriff des Gewerbebetriebes nicht davon ab,ob ein Gewinn verteilt wird.[2)]

Eine Betriebsstätte stellt einen Unternehmensteil dar,der eine organisatorische,wirtschaftliche,technische und räumliche Einheit bildet. [3)]

2.Miete und Pacht von Betriebsstätten anderer Unternehmen.

3.Betriebsüberlassungs-und Betriebsführungsverträge über Betriebsstätten anderer Unternehmen.

zu 3.) Diese Verträge knüpfen an § 256 Abs.2 AktG an.Ein Betriebsüberlassungsvertrag ist ein Vertrag,durch den ein Unternehmen gestattet,eine ihm gehörende Betriebsstätte unabhängig von seinen Weisungen zu führen.In einem Betriebsführungsvertrag verpflichtet sich ein Unternehmer,eine ihm gehörende Betriebsstätte nach Weisungen eines anderen Unternehmens zu führen.[4)]

4.Erwerb des Vermögens anderer Unternehmen und Erwerb des Nießbrauches an anderen Unternehmen;

5.Verschmelzung mit anderen Unternehmen.

zu 5.)Darunter fallen alle Vorgänge,auf welche die Vorschriften des Aktiengesetzes und Genossenschaftsgesetzes über Verschmelzung

---

2)vgl.für alle übrigen:Frankfurter Kommentar,zu § 23 Tz 2,zu §1 Tz 5
3)Frankfurter Kommentar,zu § 23 Tz 23.
4)Frankfurter Kommentar,zu § 23 Tz 29

Anwendung finden,also §§ 233 bis 252 AktG,93 a -93 r Gen.G.[5]
6.Abschluß von Gewinngemeinschaftsverträgen mit anderen Unternehmen;
7.jedes Rechtsgeschäft,durch das Mitglieder der Geschäftsführung eines Unternehmens(Mitglieder des Vorstandes,Geschäftsführer, Mitglieder des Aufsichtsrates,leitende Angestellte)Mitglieder der Geschäftsführung eines anderen Unternehmens werden;
8.Erwerb von Anteilsrechten jeder Art an anderen Unternehmen,sofern diese Anteilsrechte allein oder zusammen mit anderen bereits vorhandenen Anteilsrechten dem Unternehmen einen beherrschenden Einfluß auf andere Unternehmen oder ausreichende Stimmrechte gewähren,um eine Satzungsänderung bei anderen Unternehmen zu verhindern.
War ein Zusammenschluß im Sinne des § 18 Entw G W B ohne Erlaubnis der Kartellbehörde durchge-führt oder eine Erlaubnis widerrufen oder eingeschränkt worden,so gab § 2o des Entwurfs der Kartellbehörde eine Entflechtungsbefugnis.
Im Gegensatz zu den unerlaubten Kartellverträgen führte ein ohne Erlaubnis vorgenommener Zusammenschluß nicht zur Nichtigkeit. Diese Unterscheidung mußte im Interesse der Rechtsicherheit gemacht werden.Denn Zusammenschlüsse im Sinne des § 19 Entw G W B berühren oft unmittelbar oder mittelbar die Rechte und Interessen von Personen,denen nicht bekannt ist oder bekannt sein kann,daß es sich dabei um einen erlaubnispflichtigen Vorgang handelt.Würde das Gesetz gleichwohl jeden ohne Erlaubnis durchgeführten Zusammenschluß für unwirksam erklären,so würde dadurch das Vertrauen auf die Sicherheit des Rechtsverkehrs gefährdet werden."[6]
Somit waren die Zusammenschlüsse gültig,mußten jedoch unter den Voraussetzungen des § 18 Entw GWB aufgelöst werden.Und zwar konnte die Kartellbehörde im Falle des § 19 Nr. 1 bis 7 anordnen,daß der Zusammenschluß gelöst wurde.Im Falle des § 19 Nr. 8 war sie befugt aufzuerlegen,daß Mitgliedschaftsrechte aus den erworbenen Anteilsrechten nur mit Erlaubnis der Kartellbehörde ausgeübt werden konnten und daß die Anteilsrechte zu veräußern seien.
Soweit ein Zusammenschluß durch Dauerschuldverhältnisse begründet worden war (§ 19 Nr. 2,3,6,7 Entw G W B,also z.b.Miete,Pacht, Betriebsüberlassungsverträge,Betriebsführungsverträge,Gewinngemeinschaften,Dienst-oder Anstellungsverhältnisse),hatte jeder der an diesen Rechtsverhältnissen Beteiligten die Möglichkeit,das

5) Frankfurter Kommentar ,zu § 23 Tz 11-13
6) Begründung zum Entw GWB, zu § 2

Rechtsverhältnis mit sofortiger Wirkung zu kündigen.

B. Die Vollstreckung der Entflechtungsmaßnahmen.

Man ging davon aus, daß die Betroffenen in der Regel die von der Kartellbehörde angeordneten Entflechtungsmaßnahmen freiwillig durchführen würden. Denn bei freiwilliger Ausführung der Anordnungen durch die Beteiligten konnten diese ihre eigenen Interessen am besten wahren, da sie die rechtlichen und tatsächlichen Zusammenhänge kannten. [7] Weigerten sich die Betroffenen aber, einer Entflechtungsanordnung nachzukommen, so sah § 21 Entw GWB zwei Möglichkeiten vor, sie zu vollziehen. Die erste bestand in einem mittelbaren Zwangsmittel. Und zwar konnte die Kartellbehörde die zur Lösung des Zusammenschlusses oder zur Veräußerung von Anteilsrechten Verpflichteten nach vorheriger schriftlicher Androhung durch Festsetzung eines Zwangsgeldes von 1000-100 000 DM zur Erfüllung ihrer Verpflichtungen anhalten. Das gleiche galt, wenn eine in einer Erlaubnis gemäß § 18 Entw GWB enthaltene Auflage nicht befolgt wurde.
Als zweite Möglichkeit sah der Entwurf ein unmittelbares Zwangsmittel vor. Die Kartellbehörde hatte die Befugnis, einen Treuhänder zu bestellen, der berechtigt und verpflichtet war, in Vertretung der zur Lösung des Zusammenschlusses oder zur Veräußerung von Anteilsrechten Verpflichteten die Willenserklärungen abzugeben und die tatsächlichen Handlungen vorzunehmen, die zur Erfüllung der Verpflichtungen erforderlich waren. Dabei war zu bestimmen, in welchem Umfang während der Dauer der Treuhänderschaft die Rechte der Betroffenen ruhten.

II. Die Entflechtung nach dem Montanunionsvertrag.

A. Die der Entflechtung unterliegenden Tatbestände.

Die im Entwurf der Bundesregierung vorgesehene Behandlung der Unternehmenszusammenschlüsse war schon im Jahre 1952 in sehr ähnlicher Form auf supranationaler Ebene im Vertrag über die Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl für die sechs Mitgliedsstaaten unmittelbar geltendes Recht geworden. Die Montanunion führte jedoch nur zu einer Teilintegration, nämlich für die beiden wichtigen Grundstoffe Kohle und Stahl. Die Wirtschaftsintegration wurde aber durch die Verträge über die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft und die Europäische Atomgemeinschaft, die am 1. Januar

7) Begründung zu § 21 Entw GWB

1958 in Kraft traten, auf alle übrigen Wirtschaftsbereiche ausgedehnt. Diese beiden Verträge haben jedoch im Rahmen dieser Untersuchung keine Bedeutung. Denn während der Vertrag über die Europäische Atomgemeinschaft nur Vorschriften über das Preisgebaren enthält, ist in Art.86 des Vertrages über die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft für marktbeherrschende Unternehmen eine Regelung vorgesehen, die sich der in § 22 GWB getroffenen annähert. Danach beschränken sich die Eingriffsmöglichkeiten darauf, die mißbräuchliche Ausnutzung einer beherrschenden Marktstellung zu unterbinden.

Die Regelung der Unternehmenszusammenschlüsse und die möglichen Entflechtungsmaßnahmen auf dem Montansektor sind in Art.66 MV enthalten. Gemäß § 1 bedarf der Zusammenschluß von Unternehmen, von denen mindestens eines unter Art.8o MV fällt, auf den europäischen Gebieten der Vertragsstaaten und solcher europäischer Gebiete, deren auswärtige Angelegenheiten ein Unterzeichnerstaat übernimmt, der vorherigen Genehmigung der Hohen Behörde. Ein Unternehmen im Sinne des Art.66 MV ist gemäß Art.8o MV ein Unternehmen, das innerhalb der genannten Gebiete eine Produktionstätigkeit auf dem Gebiete von Kohle und Stahl ausübt. Ferner gehören dazu solche Unternehmen oder Organisationen, die gewerbemäßig eine Vertriebstätigkeit ausüben mit Ausnahme des Verkaufs an Haushaltungen oder an Kleingewerbetreibende. Die Hohe Behörde erteilt nach §§ 2,3 die Genehmigung nur dann, falls der Zusammenschluß nicht eine marktbeherrschende Stellung eines Unternehmens erzeugt oder eine bereits bestehende noch verstärkt. Die Tatbestandsmerkmale des genehmigungspflichtigen Zusammenschlusses sind durch eine Durchführungsverordnung der Hohen Behörde, Entscheidung Nr.24/54 [8], festgelegt worden. Gemäß Art.1 DVO begründen folgende Rechte oder Verträge einen Zusammenschluß, wenn sie, einzeln oder zusammen, unter Berücksichtigung aller tatsächlichen und rechtlichen Umstände einem Unternehmen die Möglichkeit gewähren, die Tätigkeit eines anderen Unternehmens auf dem Gebiete der Erzeugung, der Preise, der Investierungen, der Versorgung, des Absatzes oder der Verwendung des Gewinns zu bestimmen:

1. Eigentum oder Nutzungsrechte an der Gesamtheit oder an Teilen des Vermögens eines Unternehmens.

   Diesen Tatbestand kann man als Sachkontrolle bezeichnen. Ein Unternehmen oder die Betriebsstätte eines Unternehmens wird einem

8) Amtsbl. der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl, 1954 S. 345

fremden Eigentumsrecht oder Nutzungsrecht wie Nießbrauch oder Pacht unterstellt.[9)]

2. Rechte oder Verträge, die Einfluß auf die Bestellung, die Entscheidungen oder Beschlüsse der Organe eines Unternehmens gewähren.
   Hierher gehören vor allem Kapitalbeteiligungen an Unternehmen von mehr als 5o v.H., unter besonderen Umständen, z.B. bei Zersplitterung des übrigen Kapitalbesitzes auch von weniger als 5o v.H., ferner auch die Kontrolle durch bloßes Stimmrecht, insbesondere durch ein Stimmenkonsortium, eine bürgerlich-rechtliche Gesellschaft, in welche die Konsorten ihre Kapitalbeteiligungen einbringen, um deren Stimmrecht nach einheitlichen Grundsätzen auszuüben. Neben diesen auf der Kapitalbeteiligung beruhenden Befugnissen umfaßt dieser Tatbestand auch Verträge, durch die einem Unternehmen das Recht eingeräumt wird, ein oder mehrere Mitglieder des Vorstandes oder des Aufsichtsrates eines anderen Unternehmens zu bestimmen. Auch ein Darlehnsvertrag kann unter diese Ziffer fallen, sofern er dem Darlehnsgeber Überwachungsrechte (z.B. zur Einsicht der Geschäftsbücher, zum Verlangen von Auskunft, zur Verhinderung einer Gewinnverteilung aus der Substanz, Entsendung eines Mitgliedes in den Aufsichtsrat) in einem Ausmaß gewährt, daß er praktisch die Möglichkeit zu positiver Einwirkung auf die Geschäftsführung des darlehnsnehmenden Unternehmens erlangt.[1o)]
3. Rechte oder Verträge, auf Grund deren eine Person, allein oder zusammen mit anderen, die Geschäfte eines Unternehmens führen kann.
   Für diesen Tatbestand kommt nur der bereits im Entwurf der Bundesregierung genannte Betriebsüberlassungsvertrag in Betracht, durch den ein Unternehmen seinen Betrieb einem anderen überläßt, der ihn auf eigene Rechnung, zu eigenem Nutzen und nach eigenem Ermessen führt. Dagegen gehört nicht hierher der ebenfalls schon erwähnte Betriebsführungsvertrag. Falls jedoch die Betriebsführung im Interesse des Dienstverpflichteten eingerichtet wird und die Weisungsbefugnisse des Betriebseigentümers damit in den Hintergrund treten oder bei Verträgen, die einem anderen die Verwaltung eines Unternehmens und zusammen damit in seinem Interesse ein Überwachungsrecht einräumen, kann eine Kon-

---

9) Peter Kern, Das Recht der Unternehmenszusammenschlüsse in der Montanunion, S. 71 77.
1o) Peter Kern, aaO S. 58 ff.

trolle der den Betrieb führenden Person begründet werden. Die Verträge nähern sich aber bereits der echten Betriebsüberlassung.[11]

4. Verträge mit einem Unternehmen über die Bildung oder Verwendung seines Gewinns.
   Ein Vertrag über die Verwendung des Gewinns liegt vor, wenn ein Unternehmen vertraglich in der Verfügung über den Gewinn, welcher ihm auf Grund der gesetzlichen Vorschriften zustehen würde, zugunsten seines Vertragspartners beschränkt wird. Demgegenüber besitzt eine Vereinabrung über die Gewinnbildung keine selbständige Bedeutung, sondern kann nur zusammen mit einem Vertrag über die Verwendung des Gewinns vorkommen. Denn sie hat den Sinn, im einzelnen festzulegen, was als verwendungsfähiger Gewinn gelten soll. Verträge über die Verwendung des Gewinns kommen als reine Gewinngemeinschaftsverträge vor. Und zwar können sie in der Art ausgestaltet werden, daß ein Unternehmen seinen gesamten bilanzmäßigen Gewinn an ein anderes Unternehmen abführt und dieses dem abführenden Unternehmen sowie dessen Aktionären eine bestimmte Dividende garantiert oder in der Weise, daß zwei oder mehrere Unternehmen ihre Gewinne zusammenlegen und an dem so entstehenden Gesamtgewinn nach einem vertraglich festgelegten Prozentsatz teilhaben. In der Regel werden in die Gewinngemeinschaftsverträge aber weitere Bestimmungen über die Aufstellung gemeinsamer Finanzierungs-und Arbeitspläne und gemeinsamer rechnerischer und wirtschaftlicher Richtlinien aufgenommen. Diese Verträge, die Interessengemeinschaftsverträge genannt werden, sind Grundlagen einer organisatorischen Betriebsgemeinschaft. Das gleiche gilt für Organverträge, durch die ein Unternehmen derart in den Organismus eines anderen Unternehmens eingegliedert ist, daß es nur noch als dessen Organ tätig wird, keinen eigenen Erwerbszweck mehr verfolgt, sondern völlig in dem Erwerbsstreben des beherrschenden Unternehmens aufgeht.[12]
5. Verträge mit einem Unternehmen über die Gesamtheit oder einen erheblichen Teil seines Bedarfs oder Absatzes seiner Erzeugnisse, soweit diese Verträge nach Menge oder Laufzeit das Maß der handelsüblichen Beschaffungs-oder Absatzverträge überschreiten.
   Dieser Tatbestand umfaßt nur solche Liefervertrage, die durch eine faktisch unlösbare Bindung zu einer dauernden Abhängigkeit der Unternehmen führen und damit zu einer einseitigen Bestimmung oder wechselseitigen Abstimmung ihrer Tätigkeit auf dem

11) Peter Kern, aaO S.75 ff.
12) Peter Kern, aaO S.79 ff.

Gebiete des Absatzes und der Versorgung sowie der sonstigen Geschäftspolitik.In der Regel ist davon auszugehen,daß ein erheblicher Teil nur dann vorliegt,wenn mehr als die Hälfte von Bedarf oder Absatz durch den Vertrag gebunden sind.[13)]

Während Art.1 DVO die Tatbestandsmerkmale des genehmigungspflichtigen Zusammenschlusses festlegt,bestimmt Art .3 DVO,für wen infolge eines solchen Zusammenschlusses die Kontrolle begründet wird,und zwar sind es diejenigen Personen,Unternehmen oder Gruppen von Unternehmen

1.die aus diesen Rechten oder Verträgen selbst berechtigt sind,
2.die,obwohl sie aus diesen Rechten oder Verträgen nicht selbst berechtigt sind,die Befugnis haben,die sich daraus ergebenden Rechte auszuüben,
3.die als Treuhänder Eigentümer von Vermögensgegenständen eines Unternehmens oder von Anteilsrechten an einem Unternehmen sind und befugt sind,die sich daraus ergebenden Rechte auszuüben. Ziffer 2 und 3 gelten nach Art. 3 Abs.2 DVO nicht,falls der Ermächtigte nachweist,daß seine Befugnis jederzeit widerruflich und er an bestimmte Weisungen seines Machtgebers gebunden und außerdem befugt ist,Namen und Anschrift des Machtgebers der Hohen Behörde mitzuteilen.

Schließen sich zwei oder mehrere Unternehmen zusammen,ohne die nach Art.66 § 1 MV erforderliche Genehmigung der Hohen Behörde eingeholt zu haben,so sind die Rechtsfolgen gemäß Art.66 § 5 MV für Zusammenschlüsse,die nach Art.66 § 2 MV genehmigungsfähig sind,und solche Zusammenschlüsse,die den Voraussetzungen des § 2 nicht entsprechen und auch unter Bedingungen oder Auflagen nicht genehmigungsfähig werden könnten,verschieden.Handelt es sich um einen zwar formell unzulässigen aber doch genehmigungsfähigen Zusammenschluß, so macht die Hohe Behörde ihre nachträgliche Genehmigung gemäß § 5 Abs.1 davon abhängig,daß die Personen ,welche die Rechte oder Vermögenswerte zusammengefaßt haben,eine Geldbuße zahlen.Erfolgt die Zahlung nicht,so hat die Hohe Behörde den Zusammenschluß zu entflechten.Sie ordnet dann "die Trennung der unzulässigerweise zusammengeschlossenen Unternehmen oder Vermögenswerte oder die Beendigung der gemeinsamen Kontrolle sowie jede andere Maßnahme an,die nach ihrer Auffassung geeignet ist,die Unabhängigkeit des Betriebs der betreffenden Unternehmen oder die Unabhängigkeit der Verwertung der betreffenden Vermögenswerte sowie normale Wettbewerbsbedingungen

---

13)Peter Kern, aaO, S.85 ff.

wiederherzustellen."(§ 5 Abs.2,auf den § 5 Abs.1 insoweit verweist).Erfüllt der Zusammenschluß nicht die Voraussetzungen des § 2,ist er also in keinem Falle genehmigungsfähig,so ist nach § 5 Nr,2 die einzig mögliche Rechtsfolge die Entflechtung.Der Zusammenschluß ist zu lösen.Die Hohe Behörde kann darüberhinaus die bereits genannten Maßnahmen ergreifen.

Das Entflechtungsverfahren wird eingeleitet durch eine Feststellungsentscheidung der Hohen Behörde,die den unzulässigen Charakter des Zusammenschlusses feststellt.Sie ist die Grundlage für die Anordnung der Entflechtungsmaßnahmen.Diese dürfen über den Rahmen der Feststellungsverfügung nicht hinausgehen,können jedoch einen geringeren Umfang besitzen.Sie können erst erlassen werden,wenn die Feststellungsanordnung rechtskräftig ist und die Hohe Behörde den Beteiligten Gelegenheit zur Stellungnahme gegeben hat.Die Feststellungsverfügung kann vor dem Europäischen Gerichtshof selbständig angefochten werden,falls die Hohe Behörde es zuläßt.

Nach der Rechtskraft der Feststellungsverfügung ergeht die Entflechtungsentscheidung.Durch sie ordnet die Hohe Behörde die Trennung der unzulässigerweise zusammengeschlossenen Unternehmen und jede andere Maßnahme an,die geeignet ist,die Unabhängigkeit der betreffenden Unternehmen und normale Wettbewerbsbedingungen wiederherzustellen.Die Entflechtungsanordnungen haben sich grundsätzlich auf den Zusammenschlußvorgang zu beschränken.[14] Die Hohe Behörde kann die Anordnung nach dem allgemeinen Grundsatz des Art. 14 MV in der Form der Entscheidung oder als Empfehlung erlassen. Sie unterscheiden sich nach dem Grad ihrer inhaltlichen Bestimmtheit.Die Empfehlung ist nur hinsichtlich des vorgeschriebenen Zieles verbindlich,überläßt jedoch dem Adressaten,die Mittel für die Erreichung des Zieles auszuwählen.Die Entscheidung dagegen ist sowohl hinsichtlich des Zieles als auch der Wahl der Mittel verbindlich.Die Empfehlung hat den Vorteil größerer Anpassungsfähigkeit an die Bedürfnisse des Einzelfalles.

B. Die Vollstreckung der Entflechtungsmaßnahmen.

Kommen die Unternehmen,an welche die Hohe Behörde die Entflechtungsanordnungen richtet,diesen nicht freiwillig nach,so stehen der Hohen Behörde gemäß Art .66 § 5 Abs.4-6 MV drei Vollstreckungsmaßnahmen zur Verfügung.Die Hohe Behörde kann auf die Beteiligten dadurch einen mittelbaren Zwang ausüben,daß sie ihnen Zwangsgelder

14) Peter Kern aaO, S. 157

auferlegt.Diese können nach Ablauf einer angemessenen Frist zur Ausführung der Anordnung für jeden Tag bis zum Höchstbetrag von eins vom Tausend des Wertes der betreffenden Rechte oder Vermögenswerte betragen.Daneben hat die Hohe Behörde eine unmittelbare Eingriffsmöglichkeit.Sie kann z.B. einen Treuhänder ernennen,den Zwangsverkauf von Vermögenswerten in die Wege leiten oder die Ausübung der mit den unrechtmäßig erworbenen Vermögenswerten verbundenen Rechte aussetzen.Die dritte Vollstrekkungsmöglichkeit besteht darin,daß die Hohe Behörde an die beteiligten Mitgliedsstaaten der Gemeinschaft Empfehlungen richten kann,die Entflechtungsmaßnahmen zu vollstrecken.Die Voraussetzung dafür jedoch,daß im Recht der Mitgliedsstaaten ein entsprechendes Durchführungsgesetz oder eine sonstige Ermächtigung zur Vornahme des Vollstreckungseingriffs vorhanden ist. [15)]

III.Die Verwertbarkeit der Entflechtungsmaßnahmen.

Der Entwurf der Bundesregierung zu einem Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen und der Vertrag über die Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl sehen in den angeführten Vorschriften die Entflechtung nur für den Fall vor,daß Unternehmen sich zusammenschließen,ohne die erforderliche Genehmigung der Kartellbehörde bzw.der Hohen Behörde eingeholt zu haben.Die Entflechtung ist somit nur die Umkehrung des genehmigungspflichtigen Zusammenschlusses.Daraus geht eindeutig das Ziel der §§18 bis 22 Entw. GWB und des Art. 66 MV hervor.Sie sind nur vorbeugende Bestimmungen,die eine unerwünschte wirtschaftliche Konzentrationsbewegung durch Zusammenschlüsse zum marktbeherrschenden Unternehmen hin verhindern sollen.Die Eingriffsmöglichkeiten durch Entflechtungsmaßnahmen sind demnach sehr begrenzt."Es handelt sich hierbei nicht um eine Entflechtung im eigentlichen Sinne." [16)]Denn sie soll lediglich den Zustand wiederherstellen,der vor dem Zusammenschluß bestanden hat.Damit bleiben aber große Bereiche,auf denen Konzentrationsvorgänge stattfinden können,vpn der Entflechtung ausgenommen. Die Hohe Behörde und die Kartellbehörde haben nämlich keine Möglichkeit,marktbeherrschende Unternehmen zu entflechten ,die bereits bei Inkrafttreten des Montanunionsvertrages vorhanden waren bzw.hinsichtlich des Entwurfs,falls er insoweit Gesetz geworden wäre,vorhanden gewesen wären. Ebensowenig ist eine Entflechtungsbefugnis für den Fall vorgesehen,daß ein Unternehmen

15)Peter Kern aaO, S.163
16)Begründung zum Entw.GWB B I 3 b

eine marktbeherrschende Stellung nach Inkrafttreten ohne Zusammenschluß mit anderen Unternehmen erlangt, z.B. durch die besonders gute Qualität seiner Waren, Rationalisierung bei Vergrößerung der Betriebe, Ausbau des Vertriebssystems. Gegen derartige Unternehmen gibt es nur die Mißbrauchsaufsicht nach § 17 Entw. GWB und Art. 66 § 7 MV. Diese Vorschriften berechtigen nicht zu einem Eingriff in die Unternehmensstruktur, sondern nur zu einer Beeinflussung des Geschäftsgebarens dieser Unternehmen, etwa der Preise und Verkaufsbedingungen.

Es könnte somit geschehen, daß trotz eines umfassenden, alle möglichen Konzentrationsvorgänge berücksichtigenden Katalogs von genehmigungspflichtigen Zusammenschlüssen sich mächtige Unternehmen bildeten oder bereits bestünden, die zu einer dauernden Gefahr für den Wettbewerb werden könnten, Sie unterlägen nicht der Entflechtung. Der Zeitpunkt, an welchem ein gesetzliches Verflechtungsverbot in Kraft träte, würde den derzeitigen Zustand der Verflechtungen sanktionieren. Es ist nicht einzusehen, warum Verflechtungen, die vor dem Inkrafttreten eines solchen Verbotes vollzogen würden und ebenso die Gefahr künftiger Wettbewerbsbeschränkungen durch Bildung marktbeherrschender Unternehmen in sich trügen, weniger verwerflich sein sollten als solche, die nunmehr unter das Verbot fielen. Zwar würde durch die Einführung eines Verbotes von Verflechtungen ohne Genehmigung der Gleichheitsgrundsatz des Art. 3 GG nicht verletzt. Denn der Gesetzgeber darf alle ihm geeigneten Maßnahmen ergreifen, um seine wirtschaftspolitische Konzeption durchzusetzen. "Das Grundgesetz garantiert weder die wirtschaftspolitische Neutralität der Regierungs-und Gesetzgebungsgewalt noch eine nur mit markt-konformen Mitteln zu steuernde "soziale Marktwirtschaft." Die "wirtschaftspolitische Neutralität" des Grundgesetzes besteht lediglich darin, daß sich der Verfassungsgeber nicht ausdrücklich für ein bestimmtes Wirtschaftssystem entschieden hat. Dies ermöglicht dem Gesetzgeber, die ihm jeweils sachgemäß erscheinende Wirtschaftspolitik zu verfolgen, sofern er dabei das Grundgesetz beachtet. Die gegenwärtige Wirtschafts-und Sozialordnung ist zwar eine nach dem Grundgesetz mögliche Ordnung, keineswegs aber die allein mögliche. Sie beruht auf einer vom Willen des Gesetzgebers getragenen wirtschafts-und sozialpolitischen Entscheidung, die durch eine andere Entscheidung ersetzt oder durchbrochen werden kann. "[17] Aber die Vorbereitung

17) BVerf GE 4, 7 ff 17/18

eines Gesetzes,das Verflechtungen von der Genehmigung der Kartellbehörde abhängig machte,würde die Verflechtung ganz besonders fördern,wenn bereits vollzogene Verflechtungen unangetastet blieben. Daher reicht eine Entflechtungsbefugnis,die nur der Prävention dient,nicht aus.

Entscheidend für die Beurteilung der im Regierungsentwurf und im Montanunionsvertrag vorgesehenen Entflechtungsmaßnahmen ist ferner,ob sie wirklich alle wichtigen Verflechtungserscheinungen und Monopoltatbestände umfassen.

Sowohl der Regierungsentwurf als auch der Montanunionsvertrag nennen bestimmte Formen des Zusammenschlusses,die der Genehmigungspflicht unterliegen und unter der erwähnten Voraussetzung zu entflechten sind.Es handelt sich um besonders häufige und daher wichtige Verflechtungsarten .Wie das Studium der Antitrustrechtsprechung der Vereinigten Staaten ergibt,ist besonders die aktienmäßige Verflechtung weit verbreitet und war Gegenstand der überwiegenden Zahl der mit einer Entflechtungsanordnung endenden Antitrustverfahren.Es kann an dieser Stelle unerörtert bleiben,ob im Rahmen einer umfassenden,also nicht nur der Prävention dienenden Entflechtungsbefugnis die enumerative Aufzählung möglicher Entflechtungsmaßnahmen oder eine Generalklausel nach amerikanischem Vorbild vorzuziehen ist,obschon die letztere den Vorteil der Anpassungsfähigkeit und Elastizität für sich hat und auch der Gefahr der Umgehung vorbeugt,die jeder abschließenden Aufzählung anhaftet,wie besonders eindringlich Section 7 des Clayton Act zeigt.(Näheres unten S. 64/65)

Es erscheint fraglich,ob der im Regierungsentwurf und im Montanunionsvertrag enthaltene Katalog wirklich alle wichtigen Vorgänge der Monopolbildung und des Mißbrauches enthält.Wie wiederum die amerikanische Erfahrung in zahlreichen Rechtsfällen zeigt, kann eine starke wettbewerbsbeschränkende Aktivität von den vom Gesetz anerkannten Monopolen,also den gewerblichen Schutzrechten, ausgehen,unter denen in seiner Bedeutung das Patent den ersten Rang einnimmt.Der Montanunionsvertrag enthält keine Bestimmungen über die gewerblichen Schutzrechte,während der Entwurf in den §§ 15,16 solche Vorschriften vorsah,die in den §§ 2o,21 GWB mit geringen Veränderungen Gesetz geworden sind.Sie erklären Verträge über Erwerb und Benutzung von Patenten,Gebrauchsmustern, Sortenschutzrechten und sonstigen nicht geschützten Erfindungen unter gewissen Voraussetzungen für unwirksam.Sie räumen der Kar-

tellbehörde aber nicht das Recht ein,die Ausübung der Schutzrechte zu beschränken oder in sonstiger Weise ihren Bestand anzutasten. Derartige Eingriffsrechte gewähren in bestimmtem Rahmen jedoch schon die §§ 8,15 PatG,22 LitUrhG.Von diesen Vorschriften scheidet § 8 PatG als Grundlage für Entflechtungsmaßnahmen von vornherein aus,da er nur den dringlichsten Belangen der Allgemeinheit dient, z.B.der Bekämpfung von Epidemien und Seuchen oder der Sicherheit des Bundes. [18] § 15 PatG sieht eine Zwangslizenz von Patenten vor, wenn sie im öffentlichen Interesse geboten ist.Das öffentliche Interesse ist noch nicht betroffen,wenn der Patentinhaber eine tatsächliche Monopolstellung einnimmt,sondern vielmehr erst dann,wenn besondere Umstände hinzutreten,die mit Rücksicht auf das allgemeine Wohl Mißbilligung verdienen.Zwar kann es auch dann vorliegen,wenn die durch das Patent erworbene marktbeherrschende Stellung im Sinne des § 22 GWB mißbraucht wird. [19] In jedem Falle müssen jedoch die Interessen der Allgemeinheit,der Volksgesamtheit,empfindlich berührt sein. [20] Keineswegs genügt aber ein bloßes Wettbewerbsinteresse der Konkurrenz oder die Möglichkeit,daß das Preisniveau durch deren Beteiligung sinken würde. [21] Dagegen wird das Interesse der Allgemeinheit insbesondere unter dem Gesichtspunkt bejaht,daß die Erfindung eine technische Verbesserung bedeutet und die Allgemeinheit von diesem Fortschritt nicht ausgeschlossen bleiben soll. [22] An die Voraus-setzungen für die Erteilung einer Zwangslizenz auf ein Patent werden somit erschwerte Anforderungen gestellt,insbesondere kommt es auf den Wert des Patentes für die Allgemeinheit an.

Zwar ist auch im Falle des § 22 LitUrhG,wenn also ein Werk der Tonkunst urheberrechtlich geschützt ist,die Erteilung einer Zwangslizenz an erschwerte Voraussetzungen geknüpft.Denn ein Dritter kann eine Zwangslizenz nur dann verlangen,falls der Urheber bereits einem anderen gestattet hat,das Werk zum Zwecke der mechanischen Wiedergabe zu vervielfältigen und zu verbreiten.Von dieser Vorschrift gehen aber praktisch kaum wettbewerbsbeschränkende Wirkungen aus.Um den ersten Schritt der Freigabe zur mechanischen Vervielfältigung nicht zu tun,müßte der Urheber nämlich selbst

---

18) Eduard Reimer:Patentgesetz und Gebrauchsmustergesetz,zu § 8 Anm.1, 2; zu § 15 Anm.1 ,6
19) Georg Benkard:Patentgesetz,Gebrauchsmustergesetz,Patentanwaltgesetz zu § 15 Anm.9
20) Eduard Reimer aaO zu § 15 Anm.6, RG in MuW 1936,105(107)
21) Rudolf Busse:Patentgesetz und Gebrauchsmustergesetz,zu § 15 Anm.3,Georg Benkard,aaO zu § 15 Anm.8
22) Krausse,Katluhn,Lindenmaier:Das Patentgesetz,zu § 15 Anm.5, Erich Schulze:Die Zwangslizenz S. 9

als Einzelunternehmer Tonträger herstellen.Nur dann könnte er eine Monopolstellung aufbauen.Das wird in der Praxis aber kaum der Fall sein.Der Urheber kann § 22 LitUrhG auch nicht dadurch umgehen,daß er nicht eine Lizenz gibt,sondern das Urheberrecht unbeschränkt auf einen Hersteller von Tonträgern überträgt.Denn die Abtretung des gesamten Urheberrechtes steht der einzelnen Lizenzgewährung gleich. [23] Diese Gleichstellung rechtfertigt sich daraus, daß selbst die unbeschränkte Abtretung nicht zu einer vollkommenen Entäußerung des Urheberpersönlichkeitsrechtes führt,sondern einen unverzichtbaren Kernbestandteil unberührt läßt.[24]
Die dem Urheber verbleibende Rechtsstellung zeigt sich vor allem in dem Recht,entstellende Veränderungen des Werkes abzuwehren(§ 9 LitUrhG)und unter Umständen einen Rückruf der übertragenen Befugnisse zu vollziehen. [25]
Ferner wächst dem persönlichkeitsrechtlichen Kerne auch an,was etwa nach der Übertragung des Urheberrechts an vermögensrechtlichen Urheberbefugnissen durch gesetzliche Neuschöpfung in der Person des Veräußerers entsteht.Ebenso verhält es sich mit ihrer Art und wirtschaftlichen Wirkung nach völlig neuen Möglichkeiten der Ausnutzung des Urheberrechts,wie sie etwa durch den Rundfunk oder das Fernsehen eröffnet sind. [26] Somit besteht zwischen der Abtretung und der Lizenzgewährung nur ein gradueller Unterschied,der keine verschiedene Behandlung nach § 22 LitUrhG gebietet.Diese Vorschrift,die erst im Jahre 1910 zum Schutze gegen die Gefahr der Monopolbildung in der Schallplattenindustrie in das Gesetz eingefügt wurde,[27] soll nach dem Entwurf der Bundesregierung in verstärkter Form in das neue Urheberrechtsgesetz übernommen werden.Die §§ 64 ,65 des Entwurfs sehen eine gesetzliche Lizenz sowohl für Schallplattenhersteller als auch für Sendeunternehmen vor.Danach soll eine Erlaubnis des Urhebers überhaupt nicht mehr erforderlich sein,sondern die Vervielfältigungs- und Verbreitungsbefugnis nur an bestimmte gesetzliche Voraussetzungen,insbesondere an die Zahlung einer angemessenen Vergütung,geknüpft werden.Auch die Begründung zum Entwurf (zu § 64) [28] bringt eindeutig die Zielsetzung der geplanten gesetzlichen Regelung zum

23) Voigtländer-Elster-Kleine:Komm.zu.Gesetz über das Urheberrecht zu § 22 Anm.2b
24) Eugen Ulmer:Urheber-und Verlagsrecht,S.288 ff.
Heinrich Hubmann:Urheber-und Verlagsrecht,S.166/67,
RGZ 123,312 ff.(319)- BGHZ 15,249 ff.(26o);22,2o9 ff(212)
25) BGHZ 15,258
26) RG aaO
27) Stenographische Berichte über die Verhandlungen des Reichstages, XII.Legislaturperiode,II Session,Band 275 ,Nr. 341,S.1788
28) Bundesratsdrucksache 1/62,S.77

Ausdruck:"Es liegt ebenso im Interesse der Komponisten wie der Allgemeinheit,daß für die Aufnahme auf Tonträger der Wettbewerb mehrerer Hersteller offengehalten und dadurch das Streben nach Vervollkommnung der Tonträger offengehalten wird."
Die oben genannten Vorschriften erlauben somit nur sehr begrenzt einen Eingriff in gewerbliche Schutzrechte.Sie werden der Aufgabe nicht gerecht,Wettbewerbsbeschränkungen,die von diesen Schutzrechten ausgehen,dauerhaft zu unterbinden.Der Ausbau der Zwangslizenz ist ein Weg dahin.Wie aber das Antitrustrecht der USA zeigt, sind weitere,bei weitem einschneidendere Maßnahmen denkbar.Diese können soweit gehen,daß sie das gesetzliche Monopol völlig beseitigen und seinem Inhaber das Schutzrecht gänzlich nehmen.Damit wird die Auswahl der angemessenen Maßnahme und die Anpassung an die besonderen Umstände des Einzelfalles erleichtert.
Weiterhin fehlt in dem Katalog der entflechtungsfähigen Verflechtungstatbestände der Aufkauf von Forderungen gegen ein anderes Unternehmen,um dieses in wirtschaftliche Abhängigkeit zu bringen.Diese Verflechtungsform ist bisher nur wenig beachtet worden.Sie kann aber das schuldnerische Unternehmen durch massiven Druck des Gläubiger-Unternehmens in stärkere Abhängigkeit versetzen als etwa der Besitz eines maßgeblichen Aktienanteils.

IV. Zusammenfassende Übersicht über die im Regierungsentwurf und im Montanunionsvertrag vorgesehenen Entflechtungsmaßnahmen.

Für die systematische Gliederung der im Regierungsentwurf und im Montanunionsvertrag vorgesehenen Entflechtungsmaßnahmen bietet sich eine große Zweiteilung in solche Maßnahmen an,die der Auflösung personeller und solche,die der Lösung sonstiger Verbindungen zwischen Unternehmen dienen.Innerhalb der letztgenannten Gruppe wiederum ist zu unterscheiden zwischen der Lösung vertraglicher Verflechtungen -diese umfassen in der Regel schuldrechtliche Verträge,können aber auch in der Gewährung dinglicher Teilrechte bestehen-und solchen Anordnungen,welche kapitalmäßige Verflechtungen zwischen Unternehmen beseitigen sollen.Diese Verflechtungsform besteht vor allem in der Inhaberschaft von Mitgliedschafts- und Anteilsrechten anderer Unternehmen,z.B.Aktien,sowie in dem Eigentumserwerb von Betriebsstätten anderer Unternehmen.Danach ergibt sich folgende Übersicht:

A. Personelle Entflechtung

a. Auflösung von Rechtsgeschäften ,durch die Mitglieder der Geschäftsführung eines Unternehmens(Vorstands-und Aufsichtsratsmitglieder,Geschäftsführer,leitende Angestellte)Mitglieder der Geschäftsführung eines anderen Unternehmens werden.Einräumung eines Kündigungsrechtes.

b. Lösung von Verträgen,die einem Unternehmen Einfluß auf die Bestellung der Organe eines anderen Unternehmens gewähren(Recht auf Bestimmung von Mitgliedern des Vorstandes oder Aufsichtsrates.)

B. Lösung anderer Verflechtungen zwischen Unternehmen.

a. Lösung vertraglicher Verflechtungen.

1. Lösung von Verträgen,durch die einem Unternehmen Nutzungsrechte (z.B.Pacht,Nießbrauch)an einzelnen Betriebsstätten oder an der Gesamtheit des Vermögens anderer Unternehmen eingeräumt werden.
2. Auflösung von Betriebsüberlassungs-und Betriebsführungsverträgen über Betriebsstätten anderer Unternehmen.
3. Beendigung von Verträgen mit einem Unternehmen über die Bildung oder Verwendung seines Gewinns.
   In den Fällen 1.bis 3.,also bei Dauerschuldverhältnissen,erhält jeder Beteiligte die Möglichkeit,das Rechtsverhältnis sofort zu kündigen.
4. Lösung von Verträgen,die einem Unternehmen Einfluß auf die Entscheidungen oder Beschlüsse der Organe anderer Unternehmen einräumen,z.B.Vertrag über die gemeinsame Ausübung des Stimmrechts: Darlehnsvertrag,der Einwirkung auf die Geschäftsführung gestattet.
5. Auflösung der Vereinbarung zwischen Unternehmen über die Gesamtheit oder einen erheblichen Teil ihres Bedarfs oder Absatzes ihrer Erzeugnisse,soweit sie zu einer dauernden Abhängigkeit zwischen ihnen führt..

b. Lösung von Verflechtungen,die durch den Erwerb von Vermögensteilen oder Mitgliedschaftsrechten anderer Unternehmen vollzogen wurden.

1. Rückübertragung von Betriebsstätten anderer Unternehmen.
2. Rückübertragung des Gesamt-oder sonstigen Teilvermögens anderer Unternehmen.
3. Veräußerung von Anteilsrechten jeder Art an anderen Unternehmen, sofern diese Anteilsrechte allein oder zusammen mit anderen bereits vorhandenen Anteilsrechten dem Unternehmen einen beherr-

schenden Einfluß auf andere Unternehmen oder ausreichende Stimmrechte gewähren,insbesondere um eine Satzungsänderung bei anderen Unternehmen zu verhindern.Statt der Veräußerung kann auch die Ausübung der Mitgliedschaftsrechte von einer Erlaubnis abhängig gemacht werden.

Dritter Abschnitt

Die Entflechtung im Antitrustrecht der USA

I.Die gesetzlichen Voraussetzungen und Grundlagen für die Anordnung von Entflechtungsmaßnahmen.

Zusammen mit dem Sherman Antitrust Act bilden der Federal Trade Commission Act und der Clayton Act die Grundlage der bundesstaatlichen Antitrustpolitik. [1)]

Die im Rahmen dieser Untersuchung bedeutsamen gesetzlichen Vorschriften sind im Sherman Act vom 2.Juli 1890 und im Clayton Act vom 15.Oktober 1914 enthalten.Die von den Gerichten bei der Anordnung von Entflechtungsmaßnahmen ganz überwiegend angewendete Bestimmung ist Section 2 des Sherman Act,der den Mißbrauch einer marktbeherrschenden Stellung,eine Wettbewerbsbeschränkung durch Zustand[2)],verbietet.Danach wird eines Vergehens für schuldig befunden,"every person who shall monopolize,or attempt to monopolize,or combine or conspire with any other person or persons,to monopolize any part of the trade or commerce among the serveral states,or with foreign nations."Daneben haben aber auch die Sections 1 und 3 des Sherman Act für die Entflechtung Bedeutung,wenn diese auch erheblich geringer ist.Sie wenden sich gegen die vertraglichen,loseren Formen der Wettbewerbsbeschränkung,die Wettbewerbsbeschränkung durch Maßnahme [3)],deren Auflösung nicht den Bestand der beteiligten Unternehmen berührt, sondern sie als wirtschaftliche Einheiten unangetastet lassen. Ihre Anwendung kommt in Betracht,falls z.B.ein Kartell in der Form einer Aktiengesellschaft Gegenstand des Antitrustverfahrens ist.Die Sections 1 und 3 erklären (Section 1 mit gewissen Einschränkungen für die Preisbindung bei Markenartikeln)für ungesetzlich:"every contract,combination in the form of trust or otherwise,or conspiracy in restraint of trade or commerce among

1) S.Chesterfield Oppenheim,Das Nationale Kommittee zum Studium der Antitrustgesetzgebung, WuW 1954,233
2) Wolfgang Fikentscher,Wettbewerb und gewerblicher Rechtsschutz S.53/54
3) Wolfgang Fikentscher, aaO

the several states or with foreign nations"(Section 1)bzw."in the Territory of the United States or of theDistrict of Columbia,or in restraint of trade or commerce between any such Territory and another,or between any such Territory or Territories and any State or States or the District of Columbia,or with foreign nations,or between the District of Columbia and any State or States or foreign nations."(Section 3).

Der Clayton Act war als Ergänzung des Sherman Antitrust Act gedacht.[4] In seinen Sections 7 und 8 verbietet er bestimmte personelle und kapitalmäßige Verflechtungen zwischen verschiedenen selbständigen Aktiengesellschaften.Beide Tatbestände verlangen nicht eine bereits bestehende Wettbewerbsbeschränkung,sondern nur die Möglichkeit ihres Eintritts.Sie begründen eine unwiderlegliche gesetzliche Vermutung,daß derartige Verflechtungen zu Wettbewerbsbeschränkungen führen werden.Die Prävention ist daher die Hauptaufgabe dieser Vorschriften.Section 7 untersagt jeder Aktiengesellschaft,die am Wirtschaftsverkehr teilnimmt,unmittelbar oder mittelbar die Gesamtheit oder einen Teil der Aktien oder einen sonstigen Kapitalanteil oder die Gesamtheit oder einen Teil der Aktiva(z.B.Anlagen,Fabriken,Warenlager,gewerbliche Schutzrechte)einer anderen ebenfalls am Wirtschaftsverkehr teilnehmenden Gesellschaft zu erwerben,sofern die Wirkung eines solchen Erwerbs sein kann,daß in irgendeinem Teil des Landes der Wettbewerb wesentlich beeinträchtigt wird oder zur Schaffung eines Monopols tendiert (interlocking stockholding) [5].

Jedoch wird von diesem Verbot nicht der Erwerb von Aktien nur zur Kapitalanlage betroffen.Ferner bleibt das Recht einer Gesellschaft unberührt,Tochtergesellschaften zu errichten und deren Aktien in Besitz zu nehmen.

Section 8 verbietet einem Bankier,Direktor oder leitenden Angestellten einer Bank,gleichzeitig Direktor oder leitender Angestellter einer anderen Bank oder eines sonstigen Kreditinstituts zu sein, es sei denn,daß eine der verschiedenen Ausnahmebestimmungen erfüllt ist,z.B.wenn eine Bank mehr als 9o v.H.der Aktien einer anderen Bank besitzt,die mittelbar oder unmittelbar im Eigentum der USA oder einer Gesellschaft steht,an der die USA unmittelbar oder mittelbar 9o v.H. der Aktien innehaben.Daneben sucht

---

4) Frederick Neumeyer,Monopolkontrolle in USA
5) Fritz Engelmann,aaO S.69

Section 8 eine mögliche wirtschaftliche Konzentration dadurch zu verhindern, daß er keiner Person erlaubt, gleichzeitig in zwei oder mehreren Gesellschaften Direktor zu sein, von denen wenigstens eine Gesellschaft über ein Kapital, Reserven und nicht ausgeschüttete Dividenden von über eine Million Dollar verfügt und damit der Wettbewerb zwischen den betreffenden Gesellschaften beseitigt wird (interlocking directorates).[6] Die genannten Vorschriften des Clayton Act sind ohne praktische Bedeutung geblieben.

Section 7 war wirkungslos, da bis zum Jahre 1950 nur der Erwerb von Aktien, nicht aber von Aktiven einer anderen Gesellschaft verboten war, so daß sich für die Wirtschaft hinreichende Möglichkeiten boten, dieses Verbot zu umgehen.
Ebenso leicht war es, Section 8 zu umgehen. Denn ein Aktionär, der über größere Aktienbeteiligungen an mehreren Gesellschaften verfügte, konnte entweder Beauftragte in die verschiedenen Gesellschaften entsenden oder sich in einer Gesellschaft zum Direktor wählen lassen, während er in die übrigen Gesellschaften beauftragte Direktoren entsandte, die nach seinen Weisungen zu handeln hatten.[7]
Diese gesetzlichen Bestimmungen des Sherman Antitrust Act und des Clayton Act finden jedoch auf verschiedenen Wirtschaftsbereichen keine oder nur eine begrenzte Anwendung. Dabei handelt es sich um solche Bereiche, auf denen ein starkes Interesse der Allgemeinheit an einer gleichmäßigen und ungestörten Versorgung mit Gütern und Leistungen besteht, insbesondere um Versorgungs- und Verkehrsbetriebe, die unter "Public Utilities" zusammengefaßt werden. Auf diesen Gebieten ist ein freier Wettbewerb wegen ihrer Bedeutung für das allgemeine Wohl unangebracht. Man bezeichnet sie als "regulated industries"[8], da für sie auf Grund besonderer Gesetze einzelne staatliche Aufsichtsorgane geschaffen wurden, die zu einschneidenden Eingriffen befugt sind. Die einzelnen Gesetze enthalten entweder besondere Antitrust-Vorschriften, oder den Aufsichtsorganen wird, wie z. B. durch Section 11 Clayton Act, die Befugnis eingeräumt, die Beachtung der allgemeinen Antitrustgesetze durch die ihnen unterworfenen Unternehmen zu erzwingen.[9] Zu den betrof-

6) Fritz Engelmann, aaO S. 70
S. Chesterfield Oppenheim, Federal Antitrust Laws. S. 498
7) Fritz Engelmann, aaO S, 78
8) S. Chesterfield Oppenheim, aaO S. 29
9) S. Chesterfield Oppenheim, aaO S. 29

fenen Wirtschaftssektoren gehören z.B.die Eisenbahnen,der Luftverkehr,Draht-und Radiofunk,die Energiewirtschaft u.a.Aufsichtsführende Körperschaften sind z.B.der Civil Aeronautics Board,die Federal Communications Commission,die Federal Power Commission und die Interstate Commerce Commission.Diese haben die Befugnis, den Eintritt eines Unternehmens in den Markt zu kontrollieren,bestehenden Wettbewerb zu beseitigen,Kontingente oder Preise festzusetzen oder Zusammenschlüsse von Unternehmen zu genehmigen.[1o)]
Es ist erklärlich,daß auf den weitaus meisten der unter staatlicher Aufsicht stehenden Wirtschaftszweigen Entflechtungsmaßnamen bisher nicht angeordnet worden sind,da schon durch die Kontrolle das öffentliche Interesse gewahrt und wettbewerbsfeindliche Zustände beseitigt werden konnten.
Da es nicht das Ziel dieser Arbeit ist,die Tatbestandsvoraussetzungen der genannten Bestimmungen zu untersuchen,sondern eine der an die Verletzung dieser Vorschriften geknüpften Rechtsfolgen, wird auf sie nicht näher eingegangen.Sie bilden aber die Grundlage.
Die in den Sections 1,2,3 des Sherman Antitrust Act angedrohte Rechtsfolge ist eine Strafe,und zwar Gefängnis bis zu einem Jahr oder eine Geldstrafe bis zu 5o ooo Dollar.Diese Strafdrohung kennzeichnet das Gesetz primär als ein Strafgesetz.Eine entsprechende Rechtsfolge fehlt in den Sections 7,8 des Clayton Act.Die Folge der Verletzung dieser Bestimmungen sowie eine weitere Rechtsfolge der Verletzung der genannten Vorschriften des Sherman Antitrust Act bildet die Befugnis,die Beschränkungen des Wettbewerbs zu beseitigen und für die Zukunft zu verhindern.Die gesetzlichen Grundlagen für die Eingriffsmöglichkeit sind Section 4 des Sherman Antitrust Act und Section 15 des Clayton Act.Auf diesen gesetzlichen Bestimmungen beruht damit die Anordnung von Entflechtungsmaßnahmen.
Section 4 des Sherman Antitrust Act lautet:
"The several district courts of the United States are hereby invested with jurisdiction to prevent and restrain violations of this act;and it shall be the duty of the several district attorneys od the United States,in their respective districts,under the direction of the Attorney General,to institute proceedings in equity to prevent and restrain such violations.Such proceedings may be by way of petition setting forth the case and praying that such violation shall be enjoined or otherwise prohibited.When the par-

1o)S.Chesterfield Oppenheim, aaO S.29/3o

ties complained of shall have been duly notified of such petition the court shall proceed,as soon as may be,to the hearing and determination of the case;and pending such petition and before final decree,the court may at any time make such temporay restraining order orprohibition as shall be deemed just in the premises."

Section 15 des Clayton Act hat folgenden Wortlaut:

"Be it enacted by the Senate and House of Representatives of the United States of America in Congress assembled,.....

Sec.15, That the several district courts of the United States are hereby invested with jurisdiction to prevent and restrain violations of this Act,and it shall be the duty of the several district attorneys of the United States,in their respective districts, under the direction of the Attorney General,to institute proceedings in equity to prevent and restrain such violations.Such proceedings may be way of petition setting forth the case and pray- if that such violation shall be enjoined or otherwise prohibited. When the parties shall be enjoined or otherwise prohibited.When the parties complained of shall have been duly notified of such petition,the court shall proceed,as soon as may be,to the hearing and determination of the case;and pending such petition,and before final decree,the court may at any time make such temporary restraining order or prohibition as shall be deemed just in the premises. Whenever it shall appear to the court before which any such proceeding may be pending that the ends of justice require that other parties should be brought before the court,the court may cause them to be summond,whether they reside in the district in which the court is held or not,and subpoenas to that endmay be served in any district by the marshal thereof."

Die zitierten Gesetzbestimmungen umschreiben die Befugnisse der untersten Bundesgerichte(district courts)so allgemein(jurisdiction to prevent and restrain violation of the acts),daß sie Generalklauseln gleichkommen.Ihnen kann weder entnommen werden,welcher Art die Entflechtungsmaßnahmen sein,noch welchen Umfang sie annahmen können.Aus diesem Grunde ist es erforderlich,die bisher entschiedenen Einzelfälle,in denen Entflechtungsmaßnahmen angeordnet worden sind,auf Form und Inhalt dieser Maßnahmen zu untersuchen.

II. Die einzelnen Verfahrensarten in Antitrustangelegenheiten und die an ihnen beteiligten Organen.

Werden die aufgeführten Vorschriften der beiden Antitrustgesetze von natürlichen oder juristischen Personen verletzt, so können bei der Verfolgung der Verletzung verschiedene staatliche Organe tätig werden, die wiederum die Auswahl zwischen verschiedenen Verfahrensarten haben. Ferner sind auch Privatpersonen berechtigt, die Beseitigung der Wettbewerbsbeschränkung zu verlangen. Im folgenden soll ein kurzer Überblick über die verschiedenen Möglichkeiten gegeben werden.

A. Verfolgung durch staatliche Organe

a.) Die Antitrust Division des Depart-ment of Justice

Das wichtigste staatliche Organ, das dazu bestimmt ist, Verletzungen der Antitrustgesetze durch die am Wirtschaftsleben Beteiligten aufzuspüren und weiterzuverfolgen ist die Antitrust Division, eine Abteilung des Department of Justice. Etwa 98 v.H., wenigstens jedoch 9o v.H. aller Antitrustprozesse gehen auf Beschwerden (complaints) zurück, die an die Division gerichtet wurden. Die übrigen Klageerhebungen beziehen sich meistens auf Unternehmenszusammenschlüsse, von denen die Division durch die Presse Kenntnis erhält und die gegen Section 7 oder 8 des Clayton Act verstoßen können. [11] Nach dem Eingang der Beschwerden oder der Pressemeldungen werden Untersuchungen darüber geführt, ob die Antitrustgesetze verletzt worden sind. Es ist oft erforderlich, Geschäftskorrespondenz, Originale von Verträgen und Übereinkommen verschiedener Art, Protokolle von Sitzungen, Berechnungen, Zeichnungen und Patentdokumente herbeizuschaffen. Dazu wird das Federal Bureau of Investigation (FBI) eingeschaltet, das eine dem Depart-ment of Justice angegliederte Untersuchungsorganisation mit Polizeibefugnis ist. [12] Diese Behörde darf alle Dokumente beschlagnahmen, die zu untersuchen sind, sie mit sich nehmen, sichten und photographieren. Nach dem Abschluß der Ermittlungen übersendet sie das Ergebnis der Antitrust Division. Diese hat nun eine allgemeine Übersicht des betreffenden Wirtschaftszweiges auszuarbeiten, um die Wirkungen des wettbewerbsbeschränkenden Handelns oder Zustandes auf den gesamten Wettbewerb erkennen zu können, sowie Maßnahmen auszuarbeiten,

11) Frederick Neumeyer, aaO S.41
12) Frederick Neumeyer, aaO S.44

die den freien Wettbewerb wiederherstellen könnten.Dabei kann sie die Hilfe der unten näher zu behandelnden Federal Trade Commission in Anspruch nehmen,die dazu berechtigt ist,Berichte über einheimische und internationale Industrie-und Handelsverhältnisse auszuarbeiten und diese zu veröffentlichen. [13]
Kommt die Antitrust Division auf Grund ihrer Untersuchungen zu dem Ergebnis,daß eine Verletzung der Antitrustgesetze vorliegt, so kann sie dagegen sowohl straf-als auch zivilrechtlich vorgehen.Allerdings kann sie weder selbst bestrafen,noch irgendwie sonstigen für die Betroffenen verbindlichen Anordnungen treffen, sondern muß sich,wie aus Section 4 des Sherman Act und Section 15 des Clayton Act für die zivilrechtlichen Maßnahmen hervorgeht,an die unteren Bundesgerichte (district courts)wenden und dort anklagen bzw. Zivilklage erheben.

1.Criminal Proceeding.

Will die Antitrust Division eine Bestrafung der betroffenen Personen durchsetzen,so entscheidet die Grand Jury des zuständigen district court über die formelle Klageerhebung. [14]Diese hat Vorladungsbefugnis und ist berechtigt,die Offenlegung allen bedeutsamen Dokumentenmaterials zu erzwingen,sowie Zeugenaussagen unter Eid zu verlangen. [15]Im Gegensatz zur Grand Jury tritt die Petit Jury oder Petty Jury dem Richter in der Prozeßführung selbst bei. Der Angeklagte hat drei Möglichkeiten wie er sich verhalten kann.

Er kann zugeben,daß er schuldig ist.Der Richter kann ihn dann zu einer Strafe verurteilen,ohne das Verfahren fortzusetzen.
Er kann ferner bestreiten,gegen Bestimmungen der Antitrustgesetze verstoßen zu haben.Dann wird der Fall vor der Petit Jury verhandelt,wenn der Angeklagte nicht auf die Vehandlung vor der Jury verzichtet.
Schließlich kann der Angeklagte ein "nolo contendere"erklären.Das bedeutet,daß er sich freiwillig dem Strafausspruch des Gerichtes unterwirft,ohne die Anklagepunkte zuzugeben oder zu bestreiten. Das Gericht kann ihn zu einer Strafe verurteilen,ohne das Verfahren fortzusetzen.Insoweit hat ein "nolo contendere" die gleiche Wirkung wie ein Schuldspruch im regelmäßigen Verfahren.

---

13) Frederick Neumeyer, aaO S.46
14) Frederick Neumeyer, aaO S.51
15) S.Chesterfield Oppenheim,aaO S.1o3o

Der Unterschied besteht aber darin,daß der Angeklagte im ersten Falle sein Vergehen in späteren Verfahren bestreiten kann und er nicht privaten Schadensersatzansprüchen ausgesetzt ist. [16)]

2.Proceeding in Equity.

Die Equity ist ein gewisser Teil der bestehenden Rechtsordnung. Die Entwicklung des Equity-Verfahrens,einer Form des Zivilprozesses,geht bis in das 13.Jahrhundert zurück.Zu dieser Zeit bestand in England die Chancery,der Staatskanzlei im modernen Sinne vergleichbar,an dessen Spitze der Chancellor,der erste Minister des Königs,stand.Dieser war auch für die Rechtsprechung des Landes verantwortlich.Neben der orde-ntlichen Gerichtsbarkeit entwickelte sich ein weiterer Rechtsbereich aus zahlreichen Bittschriften, die an den König und den Council,den Staatsrat,gerichtet wurden, dessen maßgebliches Mitglied der Chancellor war.Die Bittsteller waren Personen,die vor den ordentlichen Gerichten kein Recht zu erlangen vermochten,etwa weil sie zu arm,alt oder krank waren und ihre Gegner demgegenüber reich und mächtig und damit in der Lage,die Richter zu bestechen oder einzuschüchtern.Im 14.Jahrhundert wurde der Court of Chancery gebildet,der außer für die ordentliche Gerichtsbarkeit auch für die Entscheidung über die Bittschriften zuständig war.Die mit der Zeit in dem letztgenannten Zuständigkeitsbereich gewonnenen Regeln wurden im 16.Jahrhundert in den "rules of equity and good conscience"zusammengefaßt. [17)] Da die Chancellors sich nicht streng an Präzedenzfälle gebunden betrachteten,ermöglichten die Regeln eine weitgehende Ermesssens- und Billigkeitsentscheidung."Einer der Gründe der Equity war,daß die Richter der das common law anwendenden Gerichte durch solche Präzedenzfälle und Maximen zu eng gebunden waren,die die Allgemeinheit von der Wohltat des common law ausschlossen.Das Equity-Verfahren suchte eine mehr auf den einzelnen Fall zugeschnittene Gerechtigkeit hervorzubringen,um von einer Prozeßpartei Unbilligkeiten oder Nachteile abzuwenden,die sich aus einer strengen Anwendung gesetzlicher Richtlinien,Regeln oder Verfahrensvorschriften ergaben.Es erhielt ethische Grundsätze aufrecht und wandte sie an ...Zu diesem Zweck begründete es die Befugnis zur Ausübung des Ermessens,gerechte Abhilfe zu gewähren oder abzulehnen." [18)]

16) Frederick Neumeyer, aaO S.53/54
Kronstein-Miller-Schwartz,Modern American Antitrust Law,S.194 ff.
17) Zechariah Chafee,jr.-Edward Re,Cases and Materials on Equity, S. 2 ff,7-
18) Zechariah Chafee,jr.-Edward Re,aaO S.693/694

Die Geschichte des Equity-Verfahrens und die Gründe, die zu ihm geführt haben, erklären den ungewöhnlich weiten Ermessensspielraum, den die district courts gemäß Section 4 des Sherman Act und Section 15 des Clayton Act besitzen, Verletzungen der genannten Antitrustgesetze zu verhindern und zu beseitigen. Sie können Verfügungen (injunctions) zu einem Tun oder Unterlassen an die Beklagten richten oder Entflechtungsmaßnahmen anordnen. Auf diesem Verfahren liegt in der Antitrustpolitik das praktische Gewicht. Oft erfordern Verletzungen der Antitrustgesetze sowohl eine Bestrafung der Betroffenen als auch eine Beseitigung des wettbewerbsbeschränkenden Verhaltens oder Zustandes. In einem solchen Falle ist es möglich, sowohl einen Straf- als auch einen Zivilprozeß einzuleiten. Die Gesetze untersagen nicht, sich beider Verfahrensarten zu bedienen, wenn sie sich beide auch gegen die gleiche Verletzung richten. [19]

3. Damage Action

Durch die Einführung des Section 4 A in den Clayton Act im Jahre 1955 wurde der Antitrust Division das Recht eingeräumt, den einfachen Betrag eines den USA durch eine Verletzung der Antitrustgesetze entstandenen Schadens gegen die Betroffenen einzuklagen. [20]

4. Consent Decrees (Judgements)

Consent decrees oder consent judgements, wie sie in der neuen Zivilprozeßordnung genannt werden, [21] sind vertragliche Vereinbarungen zwischen der Antitrust Division als klagender Partei und den Beklagten. Sie ähneln dem Vergleich nach deutschem Recht. Solche Vergleiche bedürfen zu ihrer Gültigkeit der Zustimmung des Gerichts und binden die beteiligten Parteien ebenso wie ein rechtskräftiges Urteil. Ein Vergleich kann nur in einem Zivilprozeß geschlossen werden, der von dem Department of Justice begonnen worden ist. [22] Während jedoch ein rechtskräfiges Urteil gemäß Section 5 des Clayton Act einen Prima-facie-Beweis gegen den Beklagten in einem treble damage suit schafft, gilt das nicht für einen consent decree, der geschlossen wurde, bevor in die Beweisaufnahme eingetreten worden ist. In den consent decrees verpflichten sich die Be-

19) S. Chesterfield Oppenheim, aaO S. 23
20) S. Chesterfield Oppenheim, aaO S. 22
21) Frederick Neumeyer, aaO S. 69
22) S. Chesterfield Oppenheim, aaO S. 24

klagten in der Regel,bestimmte wettbewerbsbeschränkende Geschäftsgebaren zu unterlassen.Wie aber z.B. der Fall U.S.v.United Fruit Co. [23] zeigt,kann sich die Verpflichtung der Beklagten aber auch darauf erstrecken,freiwillig Entflechtungsmaßnahmen durchzuführen.

Die consent decrees haben für die Antitrustprozesse eine hervorragende Bedeutung erlangt. So wurden z.B. in den Jahren zwischen 1935 und 1955 72 v.H. [24],in den Jahren zwischen 1953 und 1956 sogar 75 vH. [25] der zivilen Antitrustprozesse durch consent decrees beigelegt.

Der wichtigste Grund für das Department of Justice,möglichst viele Prozesse durch consent decrees zu beenden,ist,daß es auf diese Weise die Antitrustgesetze wirkungsvoll durchführen kann,ohne daß ihm Personalkosten entstehen und es seine Zuflucht zu einem überlangen Prozeß nehmen muß.Denn ein Prozeß vor Gericht dauert durchschnittlich von der Klageerhebung bis zur Erlangung eines rechtskräftigen Urteils 5 1/2 Jahre,während zum Abschluß eines consent decrees etwa 2 1/2 Jahre benötigt werden.

Für die Beklagten haben die consent decrees hauptsächlich den Vorteil,daß durch sie die Publizität vermieden wird.Ferner können consent decrees,wie schon ausgeführt,nicht zur Grundlage eines treble damage suit gemacht werden. [26]

b.Die Federal Trade Commission und ihre Aufgabe in der Antitrustpolitik.

Neben der Antitrust Division des Department of Justice ist als weiteres staatliches Organ die Federal Trade Commission dazu berufen,über den freien Wettbewerb zu wachen. [27] Die Federal Trade Commission hat ihren gesetzlichen Ursprung in dem Federal Trade Commission Act von 1914,der zusammen mit dem Clayton Act als Ergänzung des Sherman Antitrust Act geschaffen wurde.Sie wurde im Jahre 1915 als Behörde eingerichtet. [27] Sie ist eine selbständige staatliche Verwaltungsbehörde,deren Tätigkeit nicht wie die zur Aufsicht über die "regulated industries" bestellten Verwaltungs-

---

23) Kronstein-Miller-Schwartz,aaO S.188
24) S.Chesterfield Oppenheim, aaO S.1059
25) Kronstein-Miller-Schwartz,aaO S.188
26) Kronstein-Miller-Schwartz,aaO S.188
S.Chesterfield Oppenheim, aaO S.1059/1060
27) Frederick Neumeyer, aaO S. 74

behörden auf einzelne Wirtschaftszweige beschränkt ist.Sie besitzt im Gegenstatz zu jenen auch keine Kontrollbefugnisse über Wirtschaftsunternehmen.Denn eine solches allgemeines Kontrollrecht würde die Marktwirtschaft aufheben und an ihre Stelle eine staatliche Verwaltungswirtschaft setzen.
Die Hauptaufgabe der Federal Trade Commission besteht gemäß Section 5 des Federal Trade Commission Act darin,den Gebrauch unlauterer Wettbewerbsmethoden oder unlauterer oder irreführender Handelspraktiken zu verhindern.Dazu hat sie ein umfassendes Recht, Tatsachenmaterial zu sammeln und Untersuchungen durchzuführen.[28)]

Außerdem ist ihr nach Section 11 des Clayton Act das Recht eingeräumt worden,Verletzungen der Sections 2,3 und 7 und 8 des Gesetzes zu verfolgen.
Die Befugnisse und die Arbeitsweise der Federal Trade Commission sollen,soweit sie die Bekämpfung unlauterer Wettbewerbsmethoden und anderer von Section 5 Federal Trade Commission Act umfaßter Wettbewerbsbeschränkungen betrifft,an dieser Stelle unerörtert bleiben,da sie über den Rahmen dieser Arbeit hinausgehen.Lediglich die der Commission durch Section 11 des Clayton Act übertragenen Rechte zur Durchführung der Sections 7,8 dieses Gesetzes sind für diese Untersuchung bedeutsam.
Da sowohl die Gerichte und im vorbereitenden Verfahren die Antitrust Division,als auch die Federal Trade Commission für die Anwendung der Sections 7,8 des Clayton Act zuständig sind,besteht zwischen ihnen eine konkurrierende Zuständigkeit.Um zu verhindern, daß die Division und die Commission gegen das gleiche Unternehmen eine Untersuchung durchführen und damit Doppelarbeit geleistet wird,werden vor Beginn einer Untersuchung sogenannte Karten ausgetauscht. [29)]Kommt die Commission nach Beendigung ihrer Prüfung zu dem Ergebnis,daß eine Verletzung der genannten Vorschriften des Clayton Act vorliegt,so kann sie eine "order"erlassen, die Entflechtungsmaßnahmen enthält,z.B.die Anordnung,die im Besitze einer Gesellschaft befindlichen Aktien eines Konkurrenzunternehmens zu veräußern.Die "order "wird aber nicht nach Ablauf einer Rechtsmittelfrist rechtskräftig,sondern die Commission muß sich an einen Court of Appeals der USA wenden,um ein

28) Kronstein-Miller-Schwartz aaO S. 164
S.Chesterfield Oppenheim aaO S. 23
Fritz Engelmann, aaO S. 74
29) Kronstein-Miller-Schwartz aaO S. 164

"decree of enforcement "zu erlangen,wobei sie nachweisen muß, daß die "order"bereits verletzt worden ist.[30]
Außerdem förmlichen Verfahren vor der Federal Trade Commission gibt es zur Durchsetzung der Section 5 ,7,8 des Clayton Act noch ein unformelles Verfahren,den "staff advice".Unternehmen soll bei einem geplanten Zusammenschluß die Möglichkeit gegeben werden,sich über die dabei entstehenden Rechtsfragen zu unterrichten.Sie können daher die Commission um ihre Ansicht zu dem Zusammenschluß bitten.[31]Dadurch werden spätere förmliche Verfahren vermieden.

B.) Die Verfolgung durch Privatpersonen.
Außer der Antitrust Division und der Federal Trade Commission als staatliche Organe sind auch Privatpersonen berechtigt,Antitrustprozesse vor den Gerichten zu führen.Und zwar können sie entweder einen"treble damage suit"oder einen "injunction suit" führen.

a. Treble Damage Suit.
Die Grundlage eines solchen Prozesses ist Section 4 des Clayton Act.Diese Vorschrift gibt jeder Person,die durch eine Verletzung der Antitrustgesetze in ihrer Geschäftstätigkeit oder ihrem Eigentum geschädigt worden ist,das Recht,vor einem district court gegen den Verletzer auf Ersatz des dreifachen ihr zugefügten Schadens zu klagen.Dabei gibt nach Section 5 des Clayton Act ein rechtskräftiges Urteil in einem Zivil-oder Strafprozeß,der von den USA als Ankläger oder Kläger unter den Antitrustgesetzen und mit dem Ergebnis geführt worden ist,daß der Beklagte die besagten Gesetze verletzt hat,einen Prima-facie-Beweis gegen einen solchen Beklagten in einem Schadensersatzprozeß.

b. Injunction Suit.
Section 16 des Clayton Act verleiht jeder natürlichen oder juristischen Person das Recht,in einem Zivilprozeß auf den Erlaß von Maßnahmen zu klagen,um einen drohenden Verlust oder Schaden durch eine Verletzung der Antitrustgesetze abzuwenden,oder den gestörten Wettbewerb wiederherzustellen.[32]
Als man diese privaten Klagbefugnisse schuf,hoffte man,die Geschäftswelt als Verbündete der Regierung in der Durchsetzung der Antitrustgesetze zu gewinnen.Diese Erwartung hat sich nicht erfüllt.Das zeigt schon die geringe Zahl der Antitrustprozesse

---

30) S.Chesterfield Oppenheim aaO S. 24
31) Kronstein-Miller- Schwartz aaO S.168/169
32) S.Chesterfield Oppenheim aaO S.25,1o35 ff.
Kronstein-Miller- Schwartz aaO S. 199

zwischen privaten Parteien= etwa 2o zwischen 189o und etwa 194o.[33] Die Gründe dafür liegen in den Beweisschwierigkeiten des Klägers. Denn er muß nachweisen,daß der Beklagte die Antitrustgesetze verletzt hat und daß ihm ein genau spezifizierter Schaden entstanden ist,für den das Verhalten des Beklagten ursächlich war. Da ein privater Kläger bei weitem nicht die Mittel zur Verfügung hat wie die staatlichen Organe,ist es ihm oft unmöglich,einen solchen Beweis zu erbringen.Insbesondere ist es sehr schwierig, genau den Geldwert für den Schaden anzugeben,der durch die Verletzung der Antitrustgesetze verursacht worden ist.[34] Hinzu kommt ein praktisch-wirtschaftlicher Grund.Der Kläger hat nämlich die Prozeßkosten und die Rechtsanwalts-und Sachverständigen-honorare vorzuschießen.Zwar kann er nach einem Obsiegen den Ersatz seiner Unkosten verlangen.Finanzstarke beklagte Unternehmen sind jedoch in der Lage,die Prozeßführung zu verzögern.Dadurch können die Unkosten des Klägers bald eine Höhe erreichen,die den eingeklagten Betrag übersteigt.Ferner besteht für den Kläger die Gefahr,daß er künftig Repressalien seitens der Beklagten ausgesetzt ist.[35]

III. Die Entflechtung in der Rechtsprechung der USA.

Da die Bestimmungen des Sherman Act und des Clayton Act,die als gesetzliche Grundlagen für die Anordnung von Entflechtungsmaßnahmen dienen,derartige Maßnahmen nicht umschreiben oder auch nur andeuten,blieb ihre Ausgestaltung der Rechtsprechung überlassen. Der sehr weite Ermessensspielraum der Gerichte,Entscheidungen in Antitrustprozeßen zu bilden ,führte jedoch nicht zu einem wahllosen und chaotischen Durcheinander verschiedenster Verfügungen und Anordnungen,sondern zur Unterscheidung bestimmter Gruppen von Entflechtungsmaßnahmen,die sich schon begrifflich anbot.Danach werden nach der Art des Eingriffs in den sachlichen Bestand eines Unternehmens unterschieden:[36]

(1) Dissolution.

Darunter versteht man die Auflösung eines Wirtschaftsunternehmens in mehr oder weniger gleiche Bruchteile.Da Großunternehmen in der Regel die Form von Aktiengesellschaften (stock company,corporation)haben,befassen sich alle bisher ergangenen Dissolutionurteile und consent decrees mit dieser Gesellschaftsform.Die Entscheidungen teilen sämtlich nicht eine einzelne Gesellschaft auf,sondern

33)Frederick Neumeyer aaO S.79 34)ders. aaO S.78 35)ders.aaO S.79
36)Simon N.Whitney,Antitrust Policies,Vol.II S.385,
S.Chesterfield Oppenheim aaO S.1o76,
Kronstein-Miller,Regulation of Trade ,S. 974

zersprengen ein ganzes Konglomerat von Gesellschaften in der Form eines Konzerns mit einer Holdinggesellschaft als Konzernspitze, die als reine Verwaltungsgesellschaft fungiert(combination).Der Konzern,der bisher im Wirtschaftsverkehr als Einheit auftrat,wird nunmehr in seine Bestandteile,die Einzelgesellschaften,zergliedert,ohne daß der Bestand dieser Gesellschaften angetastet wird. Nur in einem Falle wurden aus den verschiedensten Vermögensmassen eines Konzerns eine neue Gesellschaft gebildet(siehe U.S. v. United Fruit Co.;näheres unten S.).

(2) Divestiture .

Diese Maßnahme umfaßt die Veräußerung von im Besitz des zu entflechtenden Unternehmens befindlichen Aktien anderer Unternehmen sowie von Betrieben oder Betriebsteilen oder anderen Vermögensteilen des zu entflechtenden Unternehmens.Divestiture ist die häufigste Form der Entflechtung.

(3) Divorcement.

Divorcement ist eine Maßnahme,durch die Wettbewerbsbeschränkungen beseitigt werden sollen,die durch den Besitz oder die Kontrolle integrierter Unternehmen entstanden sind,z.B.der vertikale Zusammenschluß von Erzeugung und Handel oder der Zusammenschluß der Herstellung und des Verkaufs verschiedener Erzeugnisse,die in Gebrauch oder Funktion in keiner Beziehung zueinander stehen.
Divorcement bezeichnet einen ganz bestimmten Typ von "Divestiture" und könnte ebenso gut als Sonderfall zu (2) angeführt werden.
Da er jedoch in der amerikanischen Rechtsprechung und Rechtslehre begriffliche Selbständigkeit erlangt hat,soll er auch an dieser Stelle als Entflechtungsmaßnahme eigener Art erscheinen.

(4) Divestuture gewerblicher Schutzrechte.

Ein weiterer Sonderfall der Divestiture bilden Maßnahmen,die sich mit der Einschränkung gewerblicher Schutzrechte oder ihrem Entzug befassen.Da sie im amerikanischen Recht gesondert behandelt werden und von ganz eigener Art sind,sollen sie auch im Rahmen dieser Arbeit gesondert erörtert werden.

Es kann im Einzelfall zweifelhaft sein,welcher dieser Gruppen von Entflechtungsmaßnahmen eine konkrete gerichtliche Anordnung in einem Urteil zuzuordnen ist.So ordnete z.B. das Gericht in dem Antitrustfall U.S.v.Lehigh Valley Railroad Co.et al.,in dem eine Eisenbahngesellschaft sämtliche Aktien einer Kohlebergbaugesellschaft innehatte,an,daß die Eisenbahngesellschaft ihre Aktien zu veräußern habe.Diese Anordnung läßt sich als"Divorcement"kennzeichnen,da

durch sie ein vertikaler Zusammenschluß von Unternehmen verschiedener Wirtschaftsstufen gelöst wird.Man kann sie aber auch als "Dissolution"bezeichnen,wie es auch der Subreme Court getan hat,der von der "dissolution of the combination "spricht.Denn die völlige Beherrschung der Kohlebergbaugesellschaft durch die Eisenbahngesellschaft führte wirtschaftlich zu einem einheitlichen Unternehmen,das nur rechtlich verschiedene Vermögensträger aufwies.Die Folge des Aktienverkaufs war die Entstehung zweier auch wirtschaftlich völlig selbständiger Einheiten,die die Merkmale der "Dissolution"erfüllt.
Ferner ist es möglich,daß Entscheidungen,die "Divorcement"anordnen,außerdem auch noch "Divestiture"vorsehen und umgekehrt. Auch in diesen Fällen ist nicht eindeutig,in welche Gruppe diese Urteile einzuordnen sind.
Da die systematische Einordnung der entschiedenen Rechtsfälle für das Ziel dieser Untersuchung jedoch zweitrangige Bedeutung hat, soll im wesentlichen der von Whitney [37] aufgestellten Eingliederung gefolgt werden.
Neben diesen die sachliche Struktur von Unternehmen verändernden Entflechtungsmaßnahmen,die den Hauptinhalt der Antitrustentscheidungen bilden,kann man weitere Maßnahmen unterscheiden,die auf die Beseitigung personeller Verflechtungen zwischen verschiedenen Unternehmen hinzielen,sofern diese die Ursache für die Beschränkung des Wettbewerbs bildeten.Die Bekämpfung derartiger wettbewerbsbeschränkender personeller Verbindungen hat in Section 8 des Clayton Act seinen Ausdruck gefunden,der jedoch aus bereits erwähnten Gründen in der Antitrustpolitik der USA keine Bedeutung erlangt hat.Vielmehr sind personelle Entflechtungen sowohl in Dissolution -,Divestiture-und Divorcement -Entscheidungen als auch in Urteilen angeordnet worden,die die Beschränkung oder den Entzug gewerblicher Schutzrechte zum Inhalt haben.Aus diesem Grunde werden sie zusammen mit diesen Entscheidungen behandelt.

Die eigentlichen Entflechtungsmaßnahmen,die den sachlichen oder personellen Bestand eines Unternehmens berühren,sind aber nicht der einzige Inhalt der Antitrustentscheidungen ,sondern sie enthalten in der Regel noch Dauerverfügungen(permanent injunctions). In der Rechtslehre findet man diesen Begriff kaum.Dort spricht man vielmehr nur von "injunction".Die Gerichte der USA verwenden den

---

37) Simon N.Whitney aaO Vol.II S. 386

Begriff aber häufiger (z.B.American Cryst-al Sugar Co.v.Cuban - American Sugar Co.-152 F. Supp.387),um ihn im Gegensatz zu setzen zu den zeitlich begrenzten Anordnungen(temporary oder preliminary injunctions).Darunter versteht man gerichtliche Verfügungen ,die während eines Antitrustverfahrens vor der rechtskräftigen Endentscheidung ergehen. [38]Für solche Verfügungen kann wegen der durchschnittlichen Länge der Verfahren ein Bedürfnis bestehen.So hat z.B. in dem Verfahren Greenspun v.Mc Carran et al.(1o5 F.Supp.662) das Gericht den beklagten Gesellschaften auferlegt,wieder in der Zeitung des Klägers Inserate zu veröffentlichen ,die sie ihm durch eine Absprache entzogen hatten.Die zeitlich begrenzten Verfügungen haben keine große Bedeutung erlangt.

Weit bedeutsamer als die einstweiligen Anordnungen sind jedoch die Dauerverfügungen.Sie dienen zwei Zielen.Sie sollen einmal die Entflechtungsmaßnahmen unterstützen und beschleunigen ,zum anderen aber nach der Durchführung der Entflechtung die wiederhergestellte Wettbewerbsordnung gegen eine erneute Störung durch das betroffene Unternehmen schützen.Ein Beispiel für die erstgenannte Zielsetzung bildet das Verbot des Gerichts in der Entscheidung Northern Securities Co.v.US.(Näheres unten S. 8o),gerichtet an die beiden Tochtergesellschaften der Northern Securities Co.,deren Direktoren, Mitglieder der leitenden Gesellschaftsorgane ,leitende Angestellte und Agenten,Dividenden an die Holdinggesellschaft zu zahlen.Der zweite Zweck der Dauerverfügungen findet z.B.Ausdruck in der Entscheidung Standard Oil Co.of New Jersey v. U.S.(Siehe unten S. 82) Das Gericht untersagte in diesem Urteil den abzutrennenden Tochtergesellschaften der Standard Oil Co.,sich jemals wieder zu einer "combination"zusammenzuschließen.

Die Dauerverfügungen sind für den Erfolg oder den Mißerfolg der Entflechtungsanordnungen sehr bedeutsam.Denn es wäre sinnlos, einschneidende Kosten -und zeitraubende Entflechtungsmaßnahmen durchzusetzen,wenn man den betroffenen Unternehmen sogleich wieder die Möglichkeit einräumte,sich erneut zusammenzuschließen.

Die Dauerverfügungen bilden in jedem Einzelfall mit den Entflechtungsmaßnahmen eine unlösbare Einheit.Aus diesem Grunde müssen sie auch im Rahmen dieser Arbeit berücksichtigt werden.

Die amerikanischen Gerichte sind seit jeher äußerst zurückhaltend gewesen,Entflechtungsmaßnahmen anzuordnen.In der amerikanischen Öffentlichkeit wird darum oft die Meinung vertreten,die Regierung

38) S.Chesterfield Oppenheim aaO S. 22

und die Gerichte hätten im Kampf gegen die Monopolisierung versagt"Es gibt viele Faktoren ,die das Versagen der Regierung erklären,außer in einer Handvoll von Fällen bedeutende Dissolutions-,Divorcement-und die Divestiture-Maßnahmen zu erlangen. Der wichtigste Faktor ist die Haltung der Gerichte zu diesem Problem.Die Gerichte haben eine Abneigung gezeigt,eine drastische wirtschaftliche Reorganisation einer monopolisierten Industrie zu unternehmen und haben deshalb oft versagt,die strukturellen Vorbedingungen eines kräftigen Wettbewerbs zu schaffen.Sie haben sich im allgemeinen enthalten,auseinanderzubrechen,was Menschen ungesetzlich verbunden haben."[39]So haben die Gerichte in der Zeit vom Inkrafttreten des Sherman Act im Jahre 189o bis zum Jahre 1955 nur in 24 mit einer Endentscheidung abgeschlossenen Fällen Entflechtungsmaßnahmen angeordnet.[4o]In dieser Zahl sind jedoch nicht die Fälle enthalten,die sich mit dem durch die gewerblichen Schutzrechte begründeten gesetzlichen Monopol befassen.Sie umfaßt ebenfalls nicht die durch consent decree beendeten Antitrustfälle ,wenn in diesen Entflechtungsmaßnahmen auch selten sind,da Unternehmen nur äußerstenfalls freiwillig dazu bereit sind,eine so tiefgreifende Umorganisation vorzunehmen. Die genaue Anzahl der consent decrees,die Entflechtungsmaßnahmen vorsahen,sowie der Antitrustverfahren,die mit einer Entflechtung gewerblicher Schutzrechte endeten,ist bisher nicht bekannt geworden.Für die folgende Darstellung sind fast alle bis 1955 ergangenen Entscheidungen verwertet worden,die mit einem Urteil abgeschlossen worden sind.Aus ihnen geht besonders gut die Eigenart der verschiedenen Entflechtungsmaßnahmen hervor.Die nach 1955 ergangenen Entscheidungen sowie die mit consent decree abgeschlossenen Fälle sind verwertet worden,soweit sie zugänglich waren.Das gleiche gilt von Entscheidungen,die die Beseitigung monopolisierter gewerblicher Schutzrechte zum Gegenstand haben.

Es ist versucht worden,ein möglichst umfassendes Bild der amerikanischen Gerichtspraxis zu geben.Das Fehlen einzelner Entscheidungen beeinträchtigt dieses Bild nicht,da jede Maßnahme in die Systematik ,wie sie oben dargelegt wurde,eingeordnet werden kann und in ihrer grundsätzlichen Ausgestaltung den übrigen Antitrustentscheidungen gleicht.

39) Adams:Dissolution,Divorcement,Divestiture:The Phyrric Victories of Antitrust ,zitiert nach Oppenheim aaO S.1o82

4o) The Report of the General Attorney's National Committee to Study the Antitrust Laws ,zitiert nach Oppenheim aaO S.1o78 Anm.52

A. Dissolutions.

1.)Northern Securities Co.v.U.S. (1904)

-193 U.S. 197-

Vor dem Jahre 1901 gab es zwei große Eisenbahngesellschaften,die die großen Seen und den Mississippi mit dem Pazifik verbanden,und zwar die Northern Pacific Railway Co. und die Great Northern Railway Co.Jede dieser beiden Gesellschaften besaß Eisenbahnlinien von über 5 500 Meilen Länge und hatte an ihren West-und Ostendstationen nicht nur Verbindung mit anderen Eisenbahngesellschaften, sondern mit See-und Flußdampfern auch mit anderen Staaten der USA und mit ausländischen Staaten.Sie betrieben die Linien völlig getennt und unabhängig voneinander und standen miteinander in scharfem Wettbewerb.

Im Jahre 1901 gingen die beiden Gesellschaften zum ersten Mal gemeinsam vor.Und zwar tauschten sie Obligationen der Chicago,Burlington and Quincy Railway Co.of Illinois in Aktien dieser Gesellschaft um.Sie erlangten auf diese Weise eine Kontrolle über sie von 98 v.H.und damit über ihr Liniensystem von etwa 8000 Meilen. Sodann bildeten sie unter den Gesetzen des Staates New Jersey die Northern Securities Co. als Holdinggesellschaft .Fast alle Aktionäre der Northern Pacific Railway Co. und der Great Northern RailwayCo. übertrugen ihre Aktienanteile auf die neue Gesellschaft und erhielten dafür deren Aktien.Dadurch errang die Northern Securities Co. an der Northern Pacific Railroad Co. einen Aktienanteil von 9o.v.H.und an der Great Northern Railway Co.einen Anteil von 75 v.H. Zwei bisher konkurrierende Gesellschaften wurden damit der Kontrolle einer einzigen unterworfen,die den Wettbewerb zwischen ihnen beseitigte.Diese sammelte nunmehr die Gewinne der beiden Gesellschaften und schüttete Dividenden an ihre Aktionäre aus. Sie bestimmte deren Direktoren und leitende Angestellten.

Nach der Feststellung,daß es sich bei der Verbindung der Gesellschaften um eine "combination in restraint of trade and commerce" handele,ordnete das Gericht an,die Aktienübertragungen rückgängig zu machen.Im einzelnen wurde angeordnet:

" Der Northern Securities Co. ,den Mitgliedern ihrer leitenden Gesellschaftsorgane ,Agenten, Angestellten und Arbeitern wird verboten,weitere Anteile an einer der beiden Eisenbahngesellschaften zu erwerben oder solches zu versuchen.

Der Northern Securities Co. wird untersagt ,bei der Hauptversammlung einer der beiden Eisenbahngesellschaften durch die besagten

Kapitalanteile das Stimmrecht auszuüben oder solches zu versuchen und irgendeinen Einfluß,Kontrolle oder Aufsicht auf die Tätigkeit einer der beiden Gesellschaften auszuüben oder solches zu versuchen. Den Direktoren,Geschäftsführern,Angestellten und Agenten der beiden Eisenbahngesellschaften wird verboten,die Northern Securities Co.oder zu ihren Gunsten ihre Anwälte oder Agenten die Wahl von Direktoren oder Mitgliedern der leitenden Gesellschaftsorgane einer der beiden Gesellschaften ausüben zu lassen.
Den Eisenbahngesellschaften und ihren Direktoren,Angestellten und Agenten wird untersagt,Dividenden an die Northern Securities Co. zu zahlen.
Die Eisenbahngesellschaften und ihre Direktoren ,leitenden Organmitglieder,Angestellten und Agenten dürfen nicht irgendeine Kontrolle über die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft zulassen.
Aber diese Anordnungen sollen nicht dahin ausgelegt werden,als hinderten sie die Northern Securities Co.,alle Aktien der Eisenbahngesellschaften zurückzuübertragen ,die sie bisher von den Aktionären im Austausch gegen ihre eigenen Aktien erhalten hat."

Diese Entscheidung enthält nicht ausdrücklich die Anweisung an die Northern Securities Co.,ihre Aktienbeteiligungen an den beiden Eisenbahngesellschaften auf die Aktionäre zurückzuübertragen.Sie versucht,nur mittelbar durch Ge-und Verbote dieses Ziel zu erreichen.Zwar nahmen die getroffenen Anordnungen der beklagten Gesellschaft ihre Einflußrechte auf die beiden Eisenbahngesellschaften und schlossen sie von deren Gewinnen aus,sie stellten es jedoch in ihr Belieben,wann sie die endgültige Trennung vollzog.Bis dahin war der wettbewerbsbeschränkende Zustand noch vorhanden,der an die staatlichen Organe für die Überwachung der angeordneten Maßnahmen erhöhte Anforderungen stellte.Aus dem Zweck der Entflechtung,möglichst schnell und umfassend den Wettbewerb wiederherzustellen,ist diese mittelbare Form abzulehnen.Sie ist aber daraus zu erklären,daß die Gerichte sich nach Erlaß der Antitrustgesetze erst in dieses neue Rechtsgebiet einfinden mußten und daher besonders zurückhaltend entschieden.
Das Urteil hat ferner unberücksichtigt gelassen,daß die Northern Pacific Railway Co.und die Great Northern Railway Co.zusammen 98 v.H.der Aktien der Chicago,Burlington and Quincy Railway Co.of Illinois innehatten.Es hat damit versäumt,eine vollständige Trennung zwischen den beiden Eisenbahngesellschaften herbeizuführen.

Denn es bestand die Gefahr,daß sie sich über die Ausübung ihrer Kontrolle über diesen gemeinsamen Wettbewerber verständigten,was wiederum der Ausgangspunkt für einen engeren Zusammenschluß sein konnte.Das Gericht hat auch nicht untersucht,ob und in welchem Umfang die Aktionäre bei der Rückübertragung gleichzeitig Aktien beider Eisenbahngesellschaften erhalten würden.Denn es war möglich,daß einzelne Aktionäre so große Anteile an beiden Gesellschaften erhielten,daß sie in beiden Gesellschaften einen maßgeblichen Einfluß auszuüben vermochten.Sie konnten aus Gründen der Gewinnerhöhung geneigt sein,ihren Einfluß dahingehend zu mißbrauchen,daß sie den Wettbewerb zwischen den Gesellschaften dämpften oder sogar ganz beseitigten.An diesem Mangel krankt eine größere Zahl gerade bedeutsamer Entscheidungen.Ihnen war in vielen Fällen nur ein begrenzter Erfolg beschieden.

2.) Standard Oil Co.of New Jersey et al.v.U.S. (1911)
-221 U.S. 1-

Dieser Antitrustfall gehört zu den bekanntesten und einschneidendsten in der Antitrustgeschichte der USA,da an ihm die Öffentlichkeit besonders großen Anteil nahm und in ihm der Supreme Court allgemeine Grundsätze für die Anwendung der Antitrustgesetze,ins-besondere die berühmt gewordene rule of reason,entwikkelte.

Der Ursprung der Standard Oil Co. geht auf das Jahr 1870 zurück, als mehrere Einzelpersonen,unter ihnen John D.Rockefeller,die Standard Co.of Ohio gründeten,die sich mit der Förderung und Raffinierung von Rohöl befaßte.Diese kaufte Anteile an anderen Ölgesellschaften an,während weitere Gesellschaften sich mit ihr zusammenschlossen.Auf diese Weise hatte sie bis zum Jahre 1872 alle außer drei oder vier der 35 oder 40 Raffinerien in Ohio erworben. Kraft dieser Machtstellung erhielt sie abweichend von ihren Konkurrenten Sonderpreise und Rabatte von vielen Eisenbahngesellschaften.Dadurch wurden ihre Wettbewerber gezwungen,sich ihr entweder anzuschließen oder aus dem Wettbewerb auszuscheiden.Bis zum Jahre 1882 hatte sie ihren Einfluß auf viele andere Bundesstaaten ausgedehnt,in denen sie eine große Zahl von Rohölraffinerien aufgekauft hatte.Sie gewann ferner die Kontrolle über die Pipelines, die das Öl von den Ölfeldern zu den Raffinerien transportierten. Zu diesem Zeitpunkt hatte die Gesellschaft die Herrschaft über die Ölindustrie der USA erlangt und kontrollierte 90 v.H.der Förderung, des Transports der Raffinierung und des Verkaufs von Petroleum und

seiner Produkte.Im Jahre 1882 wurde ein trust aggreement abgeschlossen.Danach wurden die Aktien von 4o Gesellschaften einschließlich der Standard Oil Co.of Ohio in eine große Zahl von Vermögensteilen,die vorher schon von der "combination" erworben worden waren und in verschiedenen gesellschaftrechtlichen Formen betrieben wurden,auf Treuhänder (trustees)übertragen,die die gemeinsamen Interessen wahrnehmen sollten.Es wurden Standard Oil trust certificates herausgegeben,die den Anteil der einzelnen Vermögensinhaber verkörperten.Da der Trust aber sehr angefeindet und durch ein unter den Gesetzen des Bundesstaates Ohio ergangenes Urteil seine Auflösung angeordnet wurde,gründeten im Jahre 1899 die Aktionäre der einzelnen Gesellschaften die Standard Oil Co.of New Jersey als Holdinggesellschaft,die die Mehrheit der Aktien der verschiedenen Gesellschaften,insgesamt 33 Tochtergesellschaften, erhielt.Die Aktionäre der einzelnen Unternehmen übertrugen ihre Aktien auf die Holdinggesellschaft und erhielten dafür deren Aktien.Mehrere Raffinierien wurden aber auch unmittelbar auf die neue Gesellschaft übertragen.die Standard Oil Co.of New Jersey, die über einen Marktanteil in der Förderung und im Handel von Petroleum von über 75 v.H.verfügte,zeichnete sich durch eine besonders rücksichtslose Ausnutzung ihrer Marktstellung aus.Sie führte einen Vernichtungskampf gegen ihre Wettbewerber durch lokale Preisunterbietung,Geschäftsspionage bei ihren Konkurrenten,Betreiben von Schwindelunternehmen,Aufteilung der USA in Distrikte und Begrenzung der Geschäftstätigkeit verschiedener Tochtergesellschaften auf solche Distrikte,sodaß der Wettbewerb zwischen ihnen völlig beseitigt wurde.Das Ergebnis dieser Geschäftspolitik waren riesige,nicht durch eigene Leistungen gerechtfertigte Gewinne.

Der Circuit Court ,dessen Urteil vom Supreme Court bestätigt wurde, ordnete an (173 F. 177):

"...;daß der Standard Oil Co.of New Jersey,ihren Direktoren,leitenden Angestellten,Agenten und sonstigen Beschäftigten untersagt und verboten wird,ihr Stimmrecht in einer der in Section 2 (Decree) genannten (Tochter-)Gesellschaften auszuüben und irgendeine Kontrolle, Weisung,Aufsicht oder Einfluß auf die Geschäftsführung dieser Tochtergesellschaften kraft des Besitzes ihrer Aktien auszuüben oder solches zu versuchen.

Den Tochtergesellschaften,ihren Direktoren ,Mitgliedern der leitenden Gesellschaftsorgane ,Agenten,Angestellten und Arbeitern wird untersagt und verboten,

irgendwelche Dividenden an die Standard Oil Co.wegen deren Besitzes von Aktien der Tochtergesellschaften zu zahlen,
und der Standard Oil Co. zu erlauben,bei einer dieser Gesellschaften das Stimmrecht auszuüben oder ihre Geschäftspolitik zu bestimmen,
oder irgendeine wie auch immer geartete Kontrolle über die Geschäftsführung einer der besagten Gesellschaften zuzulassen,sofern die Kontrolle kraft solchen Aktienbesitzes oder ihres Einflusses auf solche Gesellschaften ausgeübt wird,die sie durch die Mittel der ungesetzlichen combination erworben hat.
Aber den Beklagten wird nicht verboten,an die Aktionäre der Standard Oil Co.of New Jersey anteilmäßig die Aktien zu verteilen, auf die diese gerechterweise bei solchen beklagten Gesellschaften Anspruch haben,die Parteien der combination sind."
Außerdem untersagte das Gericht den Tochtergesellschaften,sich jemals wieder zu einer derartigen "combination "zusammenzuschliessen.Für die Rückübertragung wurde eine Frist von wenigstens sechs Monaten gewährt.Der Circuit Court traf weiterhin die Anordnung, daß während dieses Zeitraumes der Verkauf von Rohöl einzustellen sei.Der Supreme Court hob diese Bestimmung aber auf,dadurch sie die Allgemeinheit zu schwer geschädigt werden könnte.
Dieses Urteil enthält zwar auch kein ausdrückliches Gebot an die Standard Oil Co. of New Jersey,die auf [illegible]übertragenen Aktien der Einzelgesellschaften auf die Aktionäre zurückzuübertragen . Dadurch jedoch,daß für die Abwicklung der Rückübertragung eine Frist festgesetzt wurde,ist der im vorhergehende Fall behandelte Haupteinwand gegenstandslos.
Der Hauptmangel auch dieses Urteils liegt darin,daß das Gericht es unterlassen hat,die künftige Verteilung der Aktien (nach der Rückübertragung) auf die einzelnen Aktionäre zu untersuchen.Das zeigt insbesondere die weitere Entwicklung nach der Durchführung der Entflechtung,die der beste Gradmesser für die Wirksamkeit einer Antitrustentscheidung ist.Im Laufe des Jahres 1915 kam es nämlich zu einem starken Preisanstieg für Öl.Wie eine Untersuchung der Federal Trade Commission ergab,war einer der Hauptgründe dafür der fehlende Wettbewerb unter den Standard-Nachfolgegesellschaften,die unter sich den Markt aufgeteilt hatten.
Die Ursache für die Beschränkung des Wettbewerbs war,daß sich die Aktien der Nachfolgegesellschaften in der Hand einer kleinen Gruppe von Aktionären konzentrierte,die nach der Rückübertragung Aktien

mehrerer Gesellschaften gleichzeitig besaßen.Wenn trotzdem in den folgenden Jahren der Wettbewerb wieder auflebte,so lagen dessen Gründe in anderen Umständen,z.B.dem Tod einiger Hauptaktionäre und der Übertragung großer Aktienpakete auf caritative Organisationen,die sich an der Kontrolle der Gesellschaften nicht beteiligten.[41] Hinzu kam,daß sich ,begünstigt durch die gewaltige Steigerung der Ölförderung und die Verlegung des Förderungszentrums westlich des von der Standard Oil Co.beherrschten Gebietes neue unabhängige Ölgesellschaften bildeten,die den Marktanteil des Standard Oil-Konzerns von 9o v.H.im Jahre 1899 auf 8o v.H. im Jahre 1911 (bzw.seiner Nachfolgegesellschaften)auf 65 v.H.im Jahre 1915,49 v.H.im Jahre 1919 und 43 v.H.im Jahre 1927 verminderten.[42]

Das Gericht hat bei seinem Urteilsspruch ebenfalls der gesamten Marktstruktur keine Beachtung geschenkt. Während nämlich fast alle Nachfolgegesellschaften nur in einem Zweig der Ölindustrie produzierten,hatten die unabhängigen Gesellschaften im Wettbewerbskampf gegen den Trust die verschiedenen Wirtschaftsstufen zusammengeschlossen.Um diesen Nachteil auszugleichen,waren die Nachfolgegesellschaften zur Abrundung ihres Produktionsprogrammes und zur Stärkung ihrer Marktstellung gezwungen,sich wieder zusammenzuschliessen.Die Zahl der ursprünglich 34 Nachfolgegesellschaften schrumpfte auf diese Weise auf 19 zusammen.[43] Das Urteil ist damit über das Ziel hinausgegangen.Es hätte die Größe und Leistungsfähigkeit der Nachfolgegesellschaften von vornherein auf die Größe und Produktionskraft der übrigen unabhängigen Ölgesellschaften ausrichten müssen.Dadurch wäre die Wettbewerbsgleichheit zwischen den Gesellschaften wiederhergestellt worden.

3.) U.S.v.American Tobacco Co. (1911)

-221 U.S.1o6-

Vor 189o gab es in den USA fünf Konzerne,die 95 v.H.der Zigaretten und etwa 8.v.H. des Rauchtabaks herstellten.Diese Gesellschaften standen sowohl im Ankauf der Rohprodukte als auch im Verkauf der hergestellten Waren in einem besonders harten und anormalen Wettbewerb.Im Jahre 189o einigten sie sich darauf,die erste American Tobacco Co. zu bilden. Sie übertrugen ihre gesamten Aktien ein-

41) Simon N.Whitney aaO Vol.I S.1o4/1o5
42) ders.aaO Vol.I S. 1o6
43) ders.aaO Vol.I S. 1o9/11o

schließlich des good will und das Recht,die Namender alten Konzerne zu gebrauchen,auf die neue Gesellschaft,die ihre Geschäfte fortführte.In den folgenden Jahren war die American Tobacco bestrebt, ihre monopolartige Marktstellung zu sichern und wenn möglich,noch weiter auszubauen.Zu diesem Zweck kaufte sie ein große Anzahl von Konkurrenzfirmen auf,von denen sie viele sogleich schloß.Besonders versuchte sie auch mit Erfolg,auf anderen Gebieten des Rauchwarenmarktes einen höheren Marktanteil zu gewinnen,z.B.Zigarren , Rauch-Kautabak.Um dieses Ziel zu erreichen,gründete sie zusammen mit mehreren großen Kautabakproduzenten im Jahre 1890 die Continental Tobacco Co.,auf welche die übrigen Hersteller ihre Aktien und ihr gesamtes Geschäft übertrugen,während sie von der American Tobacco Co.die Aktiven ,Warenzeichen,den Grundbesitz und den good will mehrerer Firmen erhielt.Die neue Gesellschaft entfaltete eine große Aktivität im Ankauf weiterer Firmen .Im Jahre 1901 gelang der American Tobacco Co. zum ersten Mal ein Einbruch auf dem englischen Markt.Um sich des beginnenden Konkurrenzkampfes zu erwehren, schlossen sich zahlreiche englische Hersteller zur Imperial Tobacco Co.of Great Britain and Ireland zusammen.Diese Gesellschaft schloß mit der American Tobacco Co. im Jahre 1902 einen Vertrag, nach welchem jede ihre Geschäftstätigkeit auf ihr Ursprungsland und dessen Besitzungen beschränkte.Sie bildeten die British-American Tobacco Co.,die den Export beider Gesellschaften in alle übrigen Märkte übernehmen sollte.An ihr war die American Tobacco Co.zu zwei Dritteln und die Imperial Tobacco Co. zu einem Drittel beteiligt.Nachdem im Jahre 1901 die Consolidated Tobacco Co.als Holdinggesellschaft der American Tobacco Co. und der Continental Tobacco Co. gebildet worden war,wurden im Jahre 1904 diese drei Gesellschaften zur zweiten American Tobacco Co.zusammengeschlossen. Gegen diese richtete sich die Klage der Antitrust Division .Sie hatte im Jahre 1910 folgende Marktanteile :[44)]

Rauchtabak	76,2v.H.,	Kautabak	84,4 v.H.
Zigarren	14,4v.H.,	Schnupftabak	96,5 v.H.
Zigaretten	86,1v.H.,	kleine Zigarren	91,4 v.H.

Das Gericht stellte in seiner Entscheidung nur fest,daß die "combination" den Sherman Act verletze,traf jedoch noch keine Entscheidung,auf welche Weise der Wettbewerb wieder-hergestellt werden sollte.Der Supreme Court wies das Untergericht an,die Parteien zu dem Zwecke zu hören,einen Plan für die Art und Weise der Auf-

---

44) Simon N.Whitney aaO Vol. II S. 15

lösung der " combination" auszuarbeiten.Er setzte eine Frist von sechs Monaten ,innerhalb derer die Auflösung der "combination" durchzuführen sei.Sollte nach Ablauf der Frist dieses Ergebnis nicht errreicht sein,so habe das Untergericht den Gesellschaften der "combination" und deren Beschäftigten entweder die Tätigkeit im Tabakgeschäft zu verbieten,bis die ungesetzliche Wettbewerbslage beseitigt sei,oder einen Treuhänder zu ernennen,der das gesamte Vermögen der "combination" in seine Obhut zu nehmen und das Vermögen zu verkaufen habe,bis die Wettbewerbslage wieder-hergestellt sei.

Ferner verbot der Supreme Court in einer Verfügung allen Beklagten,während dieser Frist etwas zu unternehmen,das die Macht der Gesellschaft noch weiter vergrößere.

Das Untergericht billigte einen Auflösungsplan,nach welchem folgendes durchgeführt wurde: [45]

1.Die Ankauftochtergesellschaft des Trusts wurde aufgelöst.9 Gesellschaften,deren Geschäftstätigkeit fast autonom war,wurden dadurch abgetrennt,daß ihre Aktien an die Aktionäre der American Tobacco Co. verteilt wurden.4 der 9 Gesellschaften sollten sich in entweder 2 oder 3 Teile aufspalten.Den meisten Nachfolgegesellschaften wurde für 5 Jahre,den beiden ausländischen Beklagten (Imperial Tobacco und British-American Tobacco)dauernd verboten, einen gemeinsamen Vertreter für dan Ankauf von Blattabak zu verwenden .Der Plan enthielt ebenso Dauerverfügungen gegen den Besitz gemeinsamer Tochtergesellschaften und gegen gewisse andere Praktiken,in jedem Falle mit genau definierten Ausnahmen.Die Verträge zwischen der American Tobacco und der Imperial Tobacco wurden untersagt.

2.Die verbleibenden Marken und Aktiven wurden unter drei Hauptnachfolgefirmen geteilt.Eine neue American Tobacco Co.erhielt 17 Werke,Liggett and Myers Tobacco Co. 12 und P.Lorillard Co.1o. Im Jahre 191o hatten diese 39 Werke 8o v.H. aller Zigaretten,76 v.H. des Rauchtabaks,53 v.H. Kautabak und verschiedene Prozentsätze anderer Produkte hergestellt.

3.Der stimmberechtigte Aktienbesitz von 29 Einzelbeklagten in Höhe von 56 v.H.wurde verringert auf 35 v.H.für die American Tobacco und 41 v.H. sowohl für Liggett and Myers und Lorillard,indem der Verkauf von einigen Aktien angeordnet und den Vorzugsaktien Stimmrecht gegeben wurde.

---

45) 191 F.371,zitiert nach Whitney aaO Vol.II S.16/17

Die Antitrust Division hatte die Bildung von 6o Nachfolgegesellschaften gefordert,um einen atomistischen Wettbewerb in diesem Industriezweig zu erlangen.Es wurden jedoch auf gerichtliche Anordnung nur 16 Gesellschaften gebildet.Von ihnen hatten nur die drei neugebildeten Bedeutung,da sie im Jahre 191o 8o v. H.der Zigaretten -und 76 v.H.der Rauchtabakproduktion auf sich vereinigten.Das Urteil schaffte dadurch ein Oligopol in der Rauchwarenindustrie.Es überließ den drei großen Gesellschaften die Kontrolle einzelner Rauchwarenmarken.Da diese Marken bestimmte Tabaksorten voraussetzten,sicherte es ihnen eine monopolartige Kontrolle auch über diesen Tababk.Ferner waren sie in der Lage,eine vollständige Auswahl von Rauchwarenerzeugnissen zu verkaufen,was die kleinen,bisher unabhängigen Gesellschaften nicht konnten.Der Wettbewerb kam erstaunlich schnell zurück.Dabei konnten die unabhängigen Gesellschaften nicht mithalten.Der Marktanteil dieser kleinen Gesellschaften fiel zwischen 191o und 1912 von 16 v.H. auf 9 v.H.Daher schlossen sich vier von ihnen im Jahre 1912 zur Tobacco Products Corp.zusammen,der sich darauf sechs weitere anschlossen.Somit führte die Entscheidung mittelbar wieder zu neuen Zusammenschlüssen.Im Jahre 1923 kaufte die American Tobacco Co. die Tobacco Products Corp. auf,die damit in die Hand des größten Rauchwaren-produzenten fiel.Diese Entwicklung zeigt, daß das Urteil nicht die Erwartungen erfüllte,die daran geknüpft wurden.Es brachte hauptsächlich drei große Unternehmen hervor,die zu mächtig waren,um den unabhängigen Gesellschaften eine Möglichkeit zur Entfaltung zu geben.Dazu wäre erforderlich gewesen, weitere Nachfolgegesellschaften von mittlerer Größe zu bilden. Die oligopolistische Struktur des Rauchwarenmarktes zeigte sich besonders auch in dem Strafverfahren,das die Antitrust Division im Jahre 194o u.a.gegen die sechs größten Zigarettenhersteller einleitete und mit dem sie die Preisführerschaft und die Preisübereinstimmung in diesem Wirtschaftszweig bekämpfte.Vom Supreme Court wurden alle Beklagten wegen ungesetzlicher Zusammenarbeit im Jahre 1946 zu Strafen verurteilt (328 U.S.781).
Zwar hörten von diesem Zeitpunkt an die Versammlungen und Zusammenkünfte der leitenden Personen der beklagten Unternehmen auf,und die Verkäufer dieser Firmen mieden einander,um nicht den Anschein einer Absprache zu erwecken.Auch fielen die Gewinne der Rauchwarenhersteller unter den Durchschnitt der gesamten Industrie.Dieses Ergebnis ist möglicherweise auch auf das vorangegangene Strafver-

verfahren zurückzuführen,obschon der Hauptgrund war,neue Wettbewerber vom Markt fernzuhalten und kein Antitrustverfahren zu riskieren,das zu Entflechtungsmaßnahmen hätte führen können.Ferner hörte der Hauptproduzent dieser Zeit,Reynolds,auf,einziger Preisführer zu sein.Er setzte in den Jahren zwischen 1946 und 1949 die Preise sogar 3 v.H.niedriger fest als seine Wettbewerber,um mit dieser Geste zu zeigen,daß mit den übrigen Herstellern keine Vereinbarungen über die Preise bestünden.Das Ziel der Antitrust Division,die Eliminierung der einheitlichen Preise und die Verringerung der Konzentration in diesem Wirtschaftsbereich,wurde durch dieses Verfahren jedoch nicht erreicht.Reynolds' Preissenkung hatte im Gegenteil die Wirkung,daß der Marktanteil dieses Unternehmens noch weiter anwuchs.Er stieg von 68 v.H. im Jahre 1939 auf 74 v.H.im Jahre 1955. [46)]
Hinzu kommt noch,daß,wie in den vorhergehenden Entscheidungen , eine völlige Trennung der Aktionäre bei den Nachfolgegesellschaften nicht durchgeführt wurde.Eine Gruppe von Großaktionären besaß noch mehr als ein Drittel der stimmberechtigten Aktien der Nachfolgegesellschaften.Insbesondere bei Zersplitterung des übrigen Aktienkapitals war es ihnen möglich,weiterhin einen maßgebenden Einfluß auf alle Gesellschaften auszuüben.Außerdem bestand die Gefahr,daß dieser Einfluß auf die verschiedenen Gesellschaften zu neuen Zusammenschlüssen zwischen ihnen führen würde. [47)]

4.U.S.v.E.I.du Pont de Nemours Co.; (1911)
- 188 F. 127-

Der erste losere Zusammenschluß zwischen Herstellern von Explosivstoffen wurde im Jahre 1872 durchgeführt,als sieben von ihnen die Gun-powder Trade Association bildeten,deren Hauptziel es war, den Wettbewerb zu dämpfen,der aus der Überkapazität und den überschüssigen Vorräten aus der Zeit des amerikanischen Bürgerkrieges folgte.In der Folgezeit schlossen sich der Association weitere Mitglieder an,bis sie im Jahre 1881 85 v.H. und 1902 95 v.H.der Industrie umfaßte.Sie setzte die Preise fest und teilte die Märkte unter ihren Mitgliedern auf.Inzwischen hatten die beiden großten Produzenten ,E.I.du Pont den Nemours Co. und Laflin and Rand die kleineren Mitglieder der Association aufgekauft,bis sie 1902 zusammen mit ihren gemeinsam und getrennt kontrollierten Tochterge-

46) Simon N.Whitney,aaO Vol.II S.30 ff,39 ff.
47) Simon N.Whitney,aaO Vol.II S.17/19

sellschaften die Association bildeten.Darauf kaufte du Pont auch Laflin and Rand mit allen ihren Tochtergesellschaften auf,Während der jahrzehntelangen Entwicklung bis zu der nunmehr erreichten Marktstellung war es zur Bildung zahlreicher du Pont de Nemours-Gesellschaften in mehreren Bundesstaaten gekommen.Die Struktur des Konzerns änderte sich mehrfach.Bei seiner Auflösung im Jahre 1911 bot er folgendes Bild:Die Konzernspitze bildete die 1902 unter den Gesetzen von Delaware gegründete E.I.du Pont de Nemours and Co.Sie war eine reine Holdinggesellschaft,die sämtliche Aktien der im Jahre 1903 in New Jersey gebildeten E.I.du Pont de Nemours Powder Co. innehatte.Auch diese war eine Holdinggesellschaft,die die Mehrheit der Aktien von 35 verschiedenen Gesellschaften besaß.Einen Eindruck von dem Einfluß dieser "combination" erlangt man,wenn man sich vergegenwärtigt,welche Marktanteile sie bei den verschiedenen Explosivstoffen im Jahre 1907 erreicht hatte: Schwarzsprengpulver 64 v.H.,Salpetersprengpulver 72 v.H.,Dynamit 72 v.H.,Schwarzsportpulver 73 v.H.,rauchloses Sportpulver 64 v.H., rauchloses Militärpulver,das in anderen als bundeseigenen Fabriken hergestellt wurde,100 v.H..

Das Gericht erließ zunächst eine vorläufige Entscheidung (interlocutory decree),in der es die Antitrust Division und die Beklagten aufforterte,einen Plan für die Auflösung der "combination" vorzulegen,"der die Beklagten nicht der Möglichkeit berauben solle, aus den Elementen,aus denen jetzt die "combination" besteht,eine neue Wettbewerbslage zu schaffen,die mit den Gesetzen in Einklang steht" (188 F.156).Es untersagte der beklagten Gesellschaft,ebenso deren Agenten und Bediensteten,etwas zu unternehmen,das auf irgendeine Art und Weise das Betätigungsfeld und die Macht der Gesellschaft vergrößern würde.

Im Jahre 1912 wurde ein Plan von dem Gericht gebilligt, [48] nach dem zwei neue Gesellschaften,nämlich die Hercules Powder Co. und die Atlas Powder Co.gebildet wurden,von denen die erste 11,die letztere 10 der insgesamt 41 Werke der du Pont de Nemours Co.übernahmen.Du Pont wurde ferner aufgefordert,die beiden neuen Gesellschaften für 5 Jahre zu tragbaren Kosten mit technischer Information auszustatten.Die Aktien der beiden neuen Firmen wurden an du Pont's Aktionäre verteilt.Jedoch wurden 50 v.H.der Aktien,die jedem der 27 persönlich beklagten Aktionäre zuerteilt wurden,das Stimmrecht genommen.

48) Simon N. Whitney,Vol. I. S.193

Nach der Entscheidung sollte der Wettbewerb durch die Schaffung zweier neuer Gesellschaften aus dem Vermögen des du Pont-Konzerns wiederhergestellt werden.Es ist nicht einzusehen,aus welchem Grunde das Gericht du Pont eine Größe beließ,welche die neu gegründeten Gesellschaften Hercules und Atlas etwa um das Zweifache übertraf.So besaß im Jahre 1913 du Pont etwa 32 v.H.und Hercules und Atlas je 12 v.H.der Dynamitkapazität.Der Markteinfluß du Pont's war somit noch erheblich größer als der seiner Konkurrenten.Wenn es in der Folgezeit zu einem scharfen Wettbewerb zwischen den Gesellschaften kam,so lag das an der technischen Entwicklung und der damit verbundenen Veränderung der Nachfrage. Denn Schwarzpulver,das bisherige Haupterzeugnis,veraltete und wurde durch andere Sprengstoffe ersetzt.Die Gelegenheit nutzten Hercules und Atlas,um ihre Marktanteile auf je 21 v.H.zu erhöhen, während der Anteil du Pont's auf 23 v.H.sank,so daß zwischen den Gesellschaften ein Gleichgewichtszustand eintrat,wie er dem Ziel des Urteils entsprach.Jedoch machte sich bald der Nachteil eines derart konzentrierten Oligopols bemerkbar.Denn es kam zu einer Erstarrung des Preisgefüges.Wenn es sich veränderte,so geschah es gleichmäßig für alle drei Gesellschaften,die sich scheuten,allein vorzugehen.Trotz des wiederhergestellten Wettbewerbs erscheint somit die Bildung von drei Gesellschaften nicht ausreichend.Auch in diesem Falle wurden die Aktien der beiden neuen Gesellschaften an die Aktionäre von du Pont verteilt,so daß wiederum Aktien konkurrierender Unternehmen in einer Hand zusammengefaßt wurden.Lediglich der Einfluß der persönlich beklagten Aktionäre wurde durch teilweisen Entzug des Stimmrechts bezüglich der Aktien der neuen Gesellschaften beschränkt.Diese Beschränkung muß jedoch in Bezug auf die übrigen Aktionäre gesehen werden.Denn ein Großaktionär kann auch bei Beschneidung seines Stimmrechts einflußreich sein,sofern der übrige Aktienbesitz zersplittert ist.Die aktienmäßige Verbindung miteinander im Wettbewerb stehender Gesellschaften wurde dadurch nicht beseitigt.

5. U.S.v.Reading Co. et al.; (192o)
-253 U.S. 26-

Die Reading Co.war eine Holdinggesellschaft,die zum Ende der 9o er Jahre gegründet wurde.Sie besaß die Aktien der Reading Railway Co., die Eigentümerin von 1 ooo Meilen Eisenbahnlinien war und deren Hauptgeschäftstätigkeit im Transport von Kohle bestand.Ferner hatte sie alle Aktien der Reading Coal Co.inne,die schon im Jahre 1891

Eigentümerin von etwa 5o v.H.aller noch nicht ausgebeuteten Kohlenfelder war.Im Jahre 19o1 kaufte die Holdinggesellschaft einen die Kontrolle ermöglichenden Anteil an der Central Railroad Co. hinzu,die wiederum einen Aktienanteil von 11/12 an der Wilkes-Barre Coal Co. in ihrem Besitz hatte.Die Reading Co.diskriminierte die unabhängigen Kohlegesellschaften,indem sie von ihnen höhere Frachtkosten verlangte als von den von ihr kontrollierten Kohlegesellschaften.Die drei Reading-Gesellschaften hatten dieselben Direktoren,während der Präsident der Holdinggesellschaft zugleich auch Präsident der Central Railroad und der Wilkes-Barre Coal Co. war.Ebenfalls wurden die Hälfte deren Direktoren von der Holdinggesellschaft gewählt.Durch den Ankauf von Aktien der Central Railroad Co. erwarb die Reading Co.die vollständige Kontrolle nicht nur über einen der größten konkurrierenden Anthrazittransporteure ,sondern wegen deren Beteiligung an der Wilkes-Barre-Coal Co. auch über eine der größten mit ihr im Wettbewerb stehenden Bergbau-und Kohleverkaufsgesellschaften.Die Central Railroad und Reading Railway Companies,die nunmehr verbunden waren,beförderten mehr als ein Drittel der Gesamtanthrazitproduktion der USA. Hinzu kam,daß die Central Railroad Co. schon seit 1871 von der Navigation Co.die Lehigh und Susquehanna Railroad,eine Eisenbahnlinie mit Zugang zu den Kohlefeldern,gepachtet hatte,die ihr eine durchgehende Linie von den Zechen zur Atlantikküste verschaffte.

Der Supreme Court wies das Untergericht an,eine Entscheidung zu treffen,durch die die "combination"aufgelöst und die beteiligten Gesellschaften unabhängig gemacht werden sollten.
Die Central Railroad Co. wurde von der Reading Co.getrennt und verkaufte ihre Aktienbeteiligung von 11/12 an der Wilkes-Barre-Coal Co.an ein Banksyndikat.Das Gericht untersagte jedem Aktionär,gleichteilig Aktien der neuen Kohlen-und Eisenbahngesellschaften zu besitzen.Die Reading Co.gab ihre Beteiligung an der Reading Coal Co. mit Zustimmung des Gerichts an ihre eigenen Aktionäre .Die Eigentümer von Stimmrechtaktien an der Kohlegesellschaft wurden angewiesen,ihre Aktien der Reading Railway Co. zu verkaufen.[49] Die personellen Verflechtungen durch Präsidenten und Direktoren wurden aufgehoben.
Im Gegensatz zu den bisher erörterten Entscheidungen führt dieses Urteil folgerichtig die vollständige Trennung zwischen den von der

---

49) Simon N.Whitney, aaO Vol. II.S.62/63

Reading Co.beherrschten Gesellschaften durch,Denn es begnügt sich nicht damit,die im Besitz der Holdinggesellschaft befindlichen Aktien auf deren Aktionäre zu übertragen,sondern macht es ihnen auch zur Pflicht,entweder ihre Aktien der Kohle-oder Eisenbahngesellschaften zu verkaufen.Diese Entscheidung ist somit ein großer Fortschritt gegenüber den vorherigen.Diese kapitalmäßige Entflechtung wurde ergänzt durch die personelle,nämlich die Abschaffung der gemeinsamen Präsidenten und Direktoren.Der Erfolg zeigte sich bald.Denn die Eisenbahngesellschaften,die von mit ihnen nicht zusammengeschlossenen,unabhängigen Kohlegesellschaften für den Kohletransport überhöhte,ungerechtfertigte Frachtraten gefordert hatten,waren gezwungen,nunmehr ihre Raten merklich herabzusetzen und die Diskriminierung dieser Gesellschaften einzustellen.Es entstand wieder ein Wettbewerb unter allen Kohlegesellschaften,Das Absinken der Kohleförderung in den folgenden Jahren ist aber nicht auf die Entscheidung,sondern auf die zunehmende Konkurrenz anderer Energiequellen zurückzuführen.Der Anteil der bisher mit den Eisenbahngesellschaften verbundenen Zechengesellschaften sank zwischen 1925-1955 von 72 v.H.auf 46 v.H. Dieser Rückgang ist zurückzuführen auf die Unfähigkeit dieser Gesellschaften -gehemmt durch hohe Unkosten,größeren Widerwillen gegen Preisnachlässe von den veröffentlichen Preislisten und andere Umstände - mit anpassungsfähigen und weniger skrupellosen neuen Gesellschaften unter den Bedingungen sinkender Nachfrage zu konkurrieren.Der Grund dieser Unfähigkeit liegt eindeutig in der jahrelangen Gewöhnung an eine Monopolstellung,die eine Rücksicht auf andere Unternehmen nicht erforderlich machte.Der wiederhergestellte Wettbewerb hatte somit die erwünschte Folge des Zwanges zur Leistungssteigerung. [50]

6.U.S.v.United Fruit Co.

-1958 CCH Trade Cases Para.68,941 [51]

Dieser Antitrustfall wurde im Jahre 1958 durch einen Vergleich (consent decree)beendet,der zu den "interessantesten und weitreichendsten "gehört,die jemals geschlossen worden sind.
Die United Fruit Co. und ihre Tochtergesellschaften bildeten ein Unternehmen,das in Lateinamerika und den USA den Anbau,Ankauf, Transport und den Verkauf von Bananen betrieb.Damit betätigte es

50) Simon-N.Whitney,aaO Vol.II. S.63 ff.
51) zitiert nach Kronstein-Miller-Schwartz,aaO S.189 ff.

sich auf mehreren Wirtschaftsstufen,vom Anbau bis zum Verkauf auf den großen Märkten in Nordamerika,ohne auf andere Unternehmen angewiesen zu sein.Die United Fruit Co.konnte auf Grund ihrer Marktstellung die Bananenpreise in den USA willkürlich festsetzen.Diese Stellung hatte sie durch ihr Eigentum an dem größten Teil des sich für den Anbau von Bananen eignenden Landes in Lateinamerika erlangt.Ferner traf zu ihrem Markteinfluß ihre Kontrolle über die International Railway of Central America über eine Schiffsflotte, die Bananen in die USA transportierte ,und die Möglichkeit,die Verteilung von Bananen in den USA zu kontrollieren ,bei.
Die United Fruit Co.verpflichtete sich,in den USA weder mittelnoch unmittelbar den Betrieb des Reifens,Verkaufsfertigmachens und des Verkaufes von Bananen auszuüben,jedoch mit der Einschränkung,daß sie das gegenwärtige Geschäft der Banana Selling Corp. bis zu deren Liquidation fortsetzen könne,die innerhalb von 9 Monaten nach Rechtskraft des Vergleichs durchgeführt sein solle, ferner daß die United Fruit Co.nicht gehindert sei,Bananen zu bergen,aufzubereiten und zu verkaufen,die in einem Hafen der USA in einem gereiften oder überreifen Zustand ankämen oder die an ihrem Bestimmungsort der Verderbnis ausgesetzt wären.
"Nicht später als bis zum 3o. Juni1966 soll sich United Fruit Co. von allen Aktien oder anderen Vermögensinteressen an der International Railway of Central America trennen,die sie augenblicklich innehat,1.)durch privaten Verkauf der genannten Aktien an Käufer, die keine Beziehung oder Verbindung mittelbarer oder unmittelbarer Art zur United Fruit Co. haben,2.)durch Verkauf der besagten Kapitalanteile am offenen Markt der New Yorker oder Londoner Börse oder an einer anderen Börse,bei der diese Aktien notiert werden, oder 3.)durch privaten Verkauf eines Teiles der besagten Aktien an Käufer,die keine Beziehung oder Verbindung mittel-oder unmittelbar mit United Fruit Co.haben und durch Verkauf des anderen Teils am offenen Markt oder an den erwähnten Börsen."
Nach Ablauf der Frist werde das Gericht den Direktoren und Geschäftsführern der United Fruit Co.untersagen,mittel-oder unmittelbar irgendeinen Aktienanteil an der Eisenbahngesellschaft zu erwerben oder innezuhaben.
"Die United Fruit Co.soll an ihre Aktionäre alle Kapitalanteile an einer Gesellschaft (künftig als"Neue Gesellschaft "bezeichnet) verteilen,die von ihr zu bilden ist und Aktiva(oder alle Aktien einer Gesellschaft oder von Gesellschaften,die mittel-oder unmit-

telbar solche Aktiva besitzen)erlangt,einschließlich flüssiger Mittel,Bananenanbaugebiete,Schiffe und andere wesentliche Aktiva. Die Summe der Aktiva soll so kalkuliert werden,daß die "Neue Gesellschaft"imstande ist,an den Ost-,Golf-und /oder Westküstenhäfen etwa 9 Millionen Stämme Bananen (etwa 1/3 des gesamten Imports von United)im Jahr zu importieren.Sie ist mit Direktoren und anderem Personal auszustatten,das es ihr ermöglicht,das Bananengeschäft zu führen,das ihr auf Grund ihres Eigentums und ihrer Aktiva zur Verfügung steht....Vor oder gleichzeitig mit solch einer Verteilung des Grundkapitals soll United solche Handlungen vornehmen oder solche Vereinbarungen treffen,die vernünftig kalkuliert sind,die "Neue Gesellschaft" in den Stand zu setzen,mit Bananen zu handeln oder zu verkaufen,die von ihr (United)in die drei großen Märkte importiert worden sind."
Für den Fall,daß die "Neue Gesellschaft"nicht nach seinen Bestimmungen gebildet wurde,traf das Gericht die Regelung,daß die genannten Aktiven an eine zu wählende Person zu übertragen seien,die eine Einzelperson,eine Gruppe oder Wirtschaftsorganisation sein könne,aber kapitalmäßig mit United nicht verbunden sein dürfe.

Bis zum 30. Juni 1966 habe United dem Gericht einen Plan zur Genehmigung zu unterbreiten,aus dem hervorgehe,ob sie die durch den Vergleich begründeten Verpflichtungen erfüllt habe. Die letzte Frist für die Erfüllung sei 4 Jahre nach der rechtskräftigen Genehmigung des Planes.Stimme dieser mit der Auffassung des Gerichtes nicht überein,so habe United den Plan zu verbessern und zu ergänzen.United wurde des weiteren angewiesen,ihren Aktionären solche Teile des Vergleichs zur Billigung vorzulegen,deren sie nach ihrer Satzung bedürfte.Sollte die Zustimmung versagt werden,so sei sogleich eine neue Verhandlung durchzuführen;die vorliegende Entscheidung habe dann keine Wirksamkeit mehr.
Das Gericht behielt sich vor,weitere Anordnungen und Anweisungen zu treffen,die für die Ausführung des consent decrees,für die Abänderung seiner Bestimmungen und für die Bestrafung von Verletzungen der begründeten Verpflichtungen erforderlich seien.

Dieser Vergleich hatte sich das Ziel gesetzt,die übermäßige Monopolmacht der United Fruit Co.zu brechen.Es erscheint aber mehr als zweifelhaft,ob die Vereinbarungen geeignet sind,dieses angestrebte Ziel zu erreichen.Denn sie treffen den massierten Markteinfluß der United nicht an der Wurzel.Die Ursache dieses Einflusses war nämlich die monopolartige Zusammenfassung des gesamten

Bananenanbaues in der Hand dieser einen Gesellschaft und die Integration der nachgeordeten Wirtschaftsstufen in einem einzigen Konzern.Bei dieser Sachlage boten sich als grundlegende Möglichkeiten der Entflechtung an:Trennung der einzelnen Wirtschaftsstufen und ihre Verselbständigung in unabhängigen Gesellschaften oder Bildung mehrerer selbständiger Unternehmen unter Beibehaltung der vertikalen Verflechtung.Daneben waren auch Mischformen zwischen diesen beiden Grundtypen möglich,die auch in den Vergleich aufgenommen worden sind.Die erste Möglichkeit scheidet aus,da sie an die Stelle des Gesamtmonopols eine Monopolisierung der einzelnen Wirtschaftsstufen gesetzt hätte.Ferner hätte sie zu einer Kostensteigerung geführt,da die Umsätze zwischen den einzelnen Stufen mit Gewinnspannen belegt worden wären.Dagegen vereinigt die zweite Möglichkeit in sich die Vorteile,daß sie den Wettbewerb zwischen neugebildeten unabhängigen Gesellschaften wiederhergestellt und die Kosten bei Aufrechterhaltung des vertikalen Zusammenschlusses niedrig gehalten werden können.Das gilt aber nur,falls die neugebildeten Unternehmen etwa gleiche Leistungsfähigkeit und gleiches Geschäftsvolumen hatten.Dieses Erfordernis ist aber in dem vorliegenden Vergleich nicht berücksichtigt.Zwar wird aus dem Betriebsvermögen der United Fruit Co. eine "Neue Gesellschaft"gebildet.Deren Geschäftsumfang umfaßt aber nur ein Drittel des Gesamtimports der United,während diese mit den verbleibenden zwei Dritteln der bei weitem größte Anbieter von Bananen bleibt.Die "Neue Gesellschaft"kann zwar auch die importierten Bananen verkaufen, während der Verkauf mit wenigen Ausnahmen der United Fruit Co. untersagt ist.Diese hat jedoch durch ihre hohe Nachfragebefriedigung weiterhin maßgebenden Einfluß auf die Gestaltung der Preise,die sie den Importeuren aufzwingen kann.Wegen ihrer führenden Stellung besteht auch die Gefahr,daß sich die "Neue Gesellschaft" weitgehend ihrer Preisgestaltung und ihrem sonstigen Marktverhalten anschließt.Eine solche Entwicklung wäre durch die Bildung mehrerer etwa gleich großer Unternehmen verhindert worden.
Hinzu kommt,daß die Aktien der "Neuen Gesellschaft"auf die Aktionäre der United Fruit Co.übertragen werden sollen.Aktionäre,die bisher die Kontrolle über die Bananenimporte ausübten,behalten sie somit bei,da sie nunmehr die Aktien beider Gesellschaften innehaben.Deshalb gleicht diese Anordnung fast mehr einer innergesellschaftlichen Umorganisation der United Fruit Co.als ihrer Entflechtung.Das ist umso -un- verständlicher,als die Trennung der Interna-

tional Railway of Central America von der United Fruit Co. folgerichtig durchgeführt wurde.Denn der Verkauf der Aktien dieser Gesellschaft wurde nur an solche Käufer gestattet,die weder mittelnoch unmittelbare Beziehungen zur United Fruit Co.hatten,also insbesondere nicht an ihre Aktionäre.Sogar United's Direktoren und sonstigen leitenden Angestellten wurde untersagt,mittel-oder unmittelbar Aktien der Eisenbahngesellschaft zu erwerben oder innezuhaben.Eine gleiche Regelung wäre auch für die "Neue Gesellschaft" angemessen gewesen.

B. Divestitures

1. U.S.v.Union Pacific Railroad Co.; (1912)

-226 U.S. 61-

Die Union Pacific Railroad Co.betrieb eine Eisenbahnlinie von Missouri zur Pazifikküste mit verschiedenen Zweiglinien und Verbindungen.Sie betrieb ferner eine Dampfschiffahrtslinie von Portland (Oregon)nach San Francisco und zum Osten durch die Occidental and Oriental Steamship Co.,an der sie zusammen mit der Southern Pacific Co. zu je 1/2 beteiligt war.In ihrer Hand befand sich auch das Aktienkapital der Oregon Short Line Railroad Co.,die eine Eisenbahnlinie von Huntington nach Portland betrieb.

Die Southern Pacific Co.war eine Holdinggesellschaft,die eine Eisenbahnlinie vonNew Orleans nach Portland und San Francisco kontrollierte.Außerdem betrieb sie mehrere weitere Linien unter Pacht und besaß die Aktienmehrheit in einer Dampfschiffahrtsgesellschaft, die einen Linienverkehr zwischen San Francisco und Panama unterhielt.

Im Jahre 1901 erwarb die Union Pacific Railroad Co.durch die Oregon Short Line Railroad Co. einen bedeutenden Aktienanteil an der Southern Pacific Co.,der durch weitere Ankäufe auf 46 v.H.anwuchs.

Auf Anweisung des Supreme Court erlegte das Untergericht der Union Pacific auf,durch ihre Tochtergesellschaft ihren gesamten Anteil von 46 v.H. an der Southern Pacific zu veräußern.[52)]

Es ordnete weiterhin an,daß das Stimmrecht aus den im Besitze der Union Pacific befindlichen Aktien nicht ausgeübt werden dürfe,solange diese sich in deren Besitz oder unter deren Kontrolle befänden.Das gleiche gelte,falls die Aktien eine Gesellschaft innehabe, die von ihr kontrolliert würde,oder eine Person die Aktien für sie

52)Milton Handler,Cases and Other Materials on Trade Regulation,S. 441

besäße.Das Gericht untersagte ferner,über die Aktien derart zu verfügen,,daß die Kontrolle der Union Pacific aufrechterhalten bleibe.

Es traf auch die Anordnung,daß die Southern Pacific Co.keine Dividenden auf den besagten Aktienanteil zahlen dürfe,es sei denn, daß das Gericht einen Treuhänder ernenne,der die Dividenden verwalte,bis über sie durch gerichtlichen Spruch verfügt werde.

Der Erwerb von 46 v.H.des Aktienkapitals der Southern Pacific Co. verschaffte der Union Pacific Railroad Co.,besonders sofern sich der übrige Aktienbesitz auf eine Vielzahl von Aktionären verteilte,einen maßgeblichen Einfluß auf deren Geschäftsführung.Die Linien der beiden Gesellschaften überquerten den nordamerikanischen Kontinent fast parallel in Ost-West-Richtung und standen miteinander im Wettbewerb,der durch den Aktienerwerb beseitigt wurde.

Die Entscheidung hob die aktienmäßige Verflechtung zwischen den beiden Gesellschaften zwar auf und untersagte der Union Pacific, ihren Einfluß irgendwie aufrechtzuerhalten;ihren Aktionären wurde es aber nicht verwehrt,die zu veräußernden Aktien anzukaufen.Ein derartiger Ankauf beseitigte aber nicht die Ursache der Wettbewerbsbeschränkung,sondern verlagerte sie nur auf die Aktionärsebene.Das Gericht hätte auch den Aktionären den Ankauf verbieten müssen.

Zwar war die Gefahr,daß die Wettbewerbsbeschränkung mit einem Ankauf der Aktien durch die Aktionäre der Union Pacific bestehen blieb,nicht so groß wie in den Dissolutions-Entscheidungen,da in diesen Fällen die Gerichte schon durch ihren Spruch die Aktien auf die Aktionäre der zu entflechtenden Gesellschaften übertrugen.Jedoch hätte ein Erwerbsverbot für die Aktionäre der Union Pacific einer möglichen gemeinsamen Kontrolle mehrerer Unternehmen vorgebeugt.

Die von den beiden Eisenbahngesellschaften gemeinsam betriebene Dampfschiffahrtslinie von Portland ostwärts hatte eine zu geringe Bedeutung,um den Wettbewerb zwischen ihnen ernsthaft gefährden zu können.Es ist deshalb nicht bedeutsam,daß die Entscheidung die Trennung in diesem Punkte nicht vollzogen hat.Die weiteren Anordnungen,daß das Stimmrecht der Union Pacific ruhe und die Southern Pacific an sie keine Dividenden zahlen dürfe,bis die Aktien veräußert seien,unterstützen die Entflechtungsmaßnahme wirksam.Denn sie nehmen der Union Pacific ihre beiden Hauptrechte und sind daher geeignet,die Veräußerung zu beschleunigen.

2.U.S.v. International Harvester Co.et al. (1918)
-214 F.987-
vom Supreme Court bestätigt: (1927)
-274 U.S.693-

Im Jahre 1902 schlossen sich 5 Gesellschaften,die landwirtschaftliche Maschinen und Geräte herstellten,zur International Harvester Co,zusammen.Es waren die Mc Cormick Harvesting Maschine Co.,die Deering Harvester Co. und die kleineren Plano-,Champion-und Milwaukee-Gesellschaften.Sie übertrugen ihr gesamtes in Betracht kommendes Vermögen auf die neue Gesellschaft und erhielten dafür deren Aktien.Die International Harvester Co.gliederte sich Hilfsgesellschaften an,die Holz,Eisen,Stahl und Flachsbindfäden herstellten.Auf diese Weise wurden sie zu einem "voll integrierten" Hersteller,der alle notwendigen Hilfs-und Rohstoffe selbst produzierte.In der Folgezeit kaufte sie die Aktien mehrerer Konkurrenzunternehmen auf,unter ihnen als das größte im Jahre 1903 die D.M. Osborne Co.Dadurch erlangte sie mit einem Marktanteil von 80-85 v.H.aller Landmaschinen einen überragenden Marktanteil.Die International Harvester Co.hatte ein weitverzweigtes Händlernetz.Sie ließ sich aber nicht für alle ihre Erzeugnisse jeweils durch einen Händler vertreten,sondern durch jeweils einen für ihre beiden Hauptmarken und durch einen weiteren für die übrigen drei.Die Folge war, daß in kleineren Städten die Händler der unabhängigen Hersteller nicht Fuß fassen konnten.

Das Gericht ordnete an,daß die International Harvester Co.in drei völlig gleiche voneinander getrennte und unabhängige Gesellschaften mit verschiedenen Aktionären aufzuteilen sei,und forderte die beklagten Gesellschaften auf,einen Aufteilungsplan vorzulegen.In der Zwischenzeit führte die International Harvester Co.Verhandlungen um den Abschluß eines Vergleichs,zu dem es im Jahre 1918 kam,Darin verpflichtete sie sich,ihre Champion-,Milwaukee-und Osborne-Produktionszweige sowie zwei ihrer drei Fabriken zu verkaufen. Ferner beschränkte sie nach Ablauf des Jahres 1919 die Zahl ihrer Händler auf einen in jeder Stadt.Sie hatte sich von 4 700 ihrer 17 000 Händler zu trennen,Ihr wurde das Recht eingeräumt,ihre Produktion durch Ankauf anderer Gesellschaften auszuweiten.[53]
Die beiden ihr verbliebenden Marken "Mc Cormick"und "Deering" stellten im Jahre 1918 aber noch 85-95 v.H.ihrer Gesamtproduktion .

Die zunächst ergangene gerichtliche Entscheidung,durch die die In-

53) Simon N.Whitney aaO Vol.II S.230/231

ternational Harvester Co.in drei selbständige Gesellschaften aufgespalten werden sollte,hätte zwar den angestrebten Wettbewerbszustand sogleich herbeiführen können.Dadurch wäre aber auch eine wirtschaftlich arbeitende große Unternehmenseinheit zerstört worden.In der Landmaschinenindustrie brachte eine großbetriebliche Produktion besondere Vorteile.Denn sie brachte vorallem die Fähigkeit,die Forschung und Entwicklung neuer Produkte zu finanzieren sowie spezalisierte Produktionsmethoden für die Herstellung komplizierter Maschinen wie z.B.Traktoren. 54)
Aus diesem Grunde waren solche Maßnahmen vorzuziehen,die die International Harvester Co.im wesentlichen bestehen ließ,sie aber durch Förderung ihrer Wettbewerber einem verstärkten Wettbewerb aussetzte.Der Vergleich führte zusammen mit anderen in der technischen und wirtschaftlichen Entwicklung liegenden Gründen zur Wiederherstellung eines scharfen Wettbewerbs.Der Verkauf der Champion-,Milwaukee-und Osbornewerke sowie zwei ihrer drei Fabriken, die zwar ein eigenes Produktionsprogramm hatten,aber nur etwa lo-15 v.H. der Gesamtproduktion der International Harvester Co.herstellten,bedeutete für diese keinen großen Verlust,während der Ankauf dieser Werke den unabhängigen Herstellern wegen der bekannten Warenmarken einen nicht zu unterschätzenden Vorteil brachte.Dieser Vorteil wurde durch die Beschränkung der Anzahl der Händler auf einen in jeder Stadt vergrößert.Denn damit wurden Tausende erfahrener Händler frei und standen ihnen zur Verfügung.Sie traten nun ebenso in Erscheinung wie die Vertreter der International Harvester Co.
Insbesondere kam aber die sehr dynamische technische Entwicklung in diesem Industriezweig den übrigen Produzenten zugute,die ihnen eine dauernde Verbesserung ihrer Erzeugnisse ermöglichte und zu einem Wettstreit mit der International Harvester Co. führte.Ihr Marktanteil stieg von 21 v.H.imJahre 1922 auf 26 v.H.im Jahre 1929 und 4o v.H.im Jahre 1937 .55) Damit hat sich die Entscheidung als wirksam erwiesen.

3.) U.S.v.Corn Products Refining Co. et al.(1916)
-234 F.964-

Um 189o gab es in den USA eine größere Zahl kleiner Stärkefabriken, von denen die meisten im mittleren Westen,der Kornkammer des Landes,

54) Simon N.Whitney aaO Vol.II S.239
55) ders. aaO Vol.II S. 236

lagen.Vorausgegangen war ein jahrelanger,äußerst harter Konkurrenzkampf.Viele Werke arbeiteten unter ihrer vollen Kapazität und die Preise waren scharf,in man-chen Fällen sogar unter die Herstellungskosten herabgesetzt worden.Deshalb schlossen sich im Jahre 189o etwa 2o Hersteller zur National Starch Manufacturing Co.,einer Holdinggesellschaft ,zusammen,die etwa 75 -8o v.H. der Stärkeproduktion in den USA kontrollierte.Im Jahre 1899 bildeten drei ihrer bedeutendsten Wettbewerber die United Starch Co.19oo kam es zur Errichtung der National Starch Co.,die fast alle Aktien der National Starch Manufacturing Co.,der United Starch Co. und der United States Glucose Co.,einer Glukoseherstellerin,auf sich vereinigte.Diese neugegründete Gesellschaft kontrollierte im wesentlichen die gesamte Stärkeherstellung der USA außer jener ,die von den Glukoseherstellern innerhalb ihrer Betriebe hergestellt wurde.

Eine ähnliche Entwicklung wie unter den Stärkeproduzenten vollzog sich unter den Glukoseherstellern.Im Jahre 1897 gab es 7 Glukosehersteller in den USA,zwischen denen ein harter Wettbewerb bestand.Noch in diesem Jahre bildeten sie die Glucose Sugar Refining Co.,eine Holdinggesellschaft,die den Markt fast völlig beherrschte.19o2 kam es zur Bildung der Corn Products Co.,ebenfalls einer Holdinggesellschaft,die alle Aktien der Glucose Sugar Refining Co.,der National Starch Co.und drei anderer Glukosehersteller erwarb.Damit war ein völliges Monopol erreicht,das es erlaubte,die Preise willkürlich festzusetzen.Durch die hohen Monopolpreise angelockt entstanden viele neue Gesellschaften,die Glukose-und Stärkefabriken betrieben.Ein ruinöser Konkurrenzkampf setzte ein,der im Jahre 19o6 zur Bildung der Corn Products Refining Co.,der beklagten Gesellschaft,führte.Auf sie wurden die Aktien der Corn Products Co.und aller übrigen Glukosegesellschaften übertragen,während 6 Stärke produzierende Gesellschaften außerhalb dieses Zusammenschlusses blieben.Im Gründungsjahr beherrschte die neue Gesellschaft loo v.H. der Glukose-und 64 v.H.der Stärkeherstellung.In der Folgezeit versuchte sie,durch unlautere Wettbewerbsmethoden wie Preisdiskrimierung,Preisabsprachen und Gewinnverteilungspläne ihre Machtstellung zu erhalten und zu fördern. Das Gericht entschied,daß die "combination"aufzulösen sei,und forderte die beklagte Gesellschaft auf,einen Auflösungsplan vorzulegen.Bevor diese Entscheidung aber durchgeführt wurde,kam es im Jahre 1919 zum Abschluß eines Vergleichs.Die Corn Products Re-

fining Co.verpflichtete sich,zwei Glukosemühlen und ihre Anteile an der Novelty Candy Co.und der National Starch Co. zu verkaufen. Eine der beiden Glukosemühlen,die in Jowa lag,war nur eine Reservemühle,die im allgemeinen nicht benutzt wurde.Die Einkünfte der National Starch Co.hatten im Jahre 1918,also im Jahre vor dieser Entscheidung,nur 4 v.H.des gesamten Geschäftsgewinns der Corn Products Refining Co.ausgemacht.[56]

Die mit dem Vergleich verfolgte Absicht,die monopolartige Stellung der Corn Products Refining Co.zu brechen und ihre Wettbewerber zu fördern,konnte mit dieser Entscheidung kaum verwirklicht werden.Denn die zu veräußernden Betriebsstätten stellten nur einen nicht sehr bedeutenden Teil der Gesamtkapazität dar.Eine der zu veräußernden Glukosemühlen diente als Reservemühle nur hilfsweise der Produktion,während die vier Werke der National Starch Co.,von denen zwei schon seit Jahren geschlossen waren,wegen des sinkenden Gewinns von 2o v.H.des Gesamtgewinns der Gesellschaft in den Jahren 191o/11 auf 9 v.H.im Jahre 1915 und 4 v.H.imJahre 1918-für den Konzern nur noch ein Ballast waren.So kam es,daß die Corn Products nach der Ausführung der Verkaufsauflage wirtschaftlich gesünder war als vorher.[57] Ihr floß durch den Verkauf Kapital zu,das sie zusammen mit einem großen Teil des Reingewinns bei drastischer Kürzung der Dividenden dazu verwendete,in den folgenden Jahren ein neues,großes Werk zu erbauen und ein weiteres zu vergrößern.Sie blieb somit in ihrer Größe bestehen.Der einzige Vorteil der Entscheidung für die Wettbewerber bestand darin, daß ein Wettbewerber eines der verkauften Werke ankaufen konnte, während ein weiterer Konkurrent die Produktion aufnahm.Wenn in den Jahren darauf der Anteil der Corn Products Refining Co.an dem gemahlten Korn trotzdem von 6o v.H.im Jahre 1918 auf 4o v.H. im Jahre 1955 und ihr Kapazitätsanteil auf 46 v.H.imJahre 1954 zurückging, so liegt das nicht an einem Verlust der Leistungsfähigkeit, sondern an der Wirtschaftsexpansion der übrigen Unternehmen.[58] Weiterer Grund war die Furcht der Corn Products vor einem neuen Antitrustprozeß und ihr mehr auf Erhaltung ihres Marktanteils gerichtetes Streben.Da im Jahre 1919 diese weitere Entwicklung aber noch nicht übersehen werden konnte,wäre zu diesem Zeitpunkt eine

56) Simon N.Whitney aaO Vol.II S.262/263
57) ders.aaO Vol.II S.263
58) ders.aaO Vol.II S.263,28o

Aufspaltung der Corn Products zur wirksamen Wiederherstellung des Wettbewerbs vorzuziehen gewesen.Sie hätte keine Schwierigkeiten bereitet,da die Produktion in verschiedenen Werken betrieben wurde.

4. U.S.v.Swift Co. et al.(192o) 59)

Bis zum Jahre 192o hatten sich in den USA neben mehreren kleineren Gesellschaften fünf große Gesellschaften gebildet,genannt die "Big 5",deren Geschäftstätigkeit darin bestand,auf Viehmärkten Vieh aufzukaufen,es gewerblich zu schlachten und das Fleisch zu Konserven zu verarbeiten.Diese Gesellschaften waren:Swift Co., Armour Co.,Cudahy Packing Co.,Morris Co.und Wilson Co.Wie eine Untersuchung der Federal Trade Commission in den Jahren 1918/19 gezeigt hat,schlachteten die "Big 5" 61,2 v.H. der staatlich inspizierten Schweine und 82 v.H.des Rindviehes.Sie dehnten ihren Produktionsbereich laufend auch auf viele Substitute für Fleisch wie Fisch,Federvieh,Eier,Milch,Butter ,Käse und auf Pflanzenölprodukte aus.Ferner begannen sie mit dem Handel von Früchten,Gemüse und Stapelware.Daneben waren sie wichtige Erzeuger von Kunstdünger,Häuten,Leder und Wolle.

Als Mittel"der Kontrolle und des Monopols"dieser Gesellschaften nannte die Commission in ihrem Bericht den Einfluß der "Big 5" auf einer großen Zahl von Viehhöfen,auf denen 57 v.H.des gesamten Viehes gehandelt wurde,das sie auf den Märkten an den Eisenbahnendstationen erwarben,die Kontrolle über Endstationseisenbahnen, Vieh-und Darlehnsbanken und Marktzeitungen;ihr Besitz von Kühlwagen,für deren Gebrauch die Eisenbahnen ihnen Renten zahlten,die die Commission als Rabatte ansah;ihre Beherrschung von 45 v.H. der Kühlhauskapazität des Landes und ihre verwickelten Handelssysteme.Sie kontrollierten 31 Wettbewerber.Daneben gab es gemeinsame Direktoren und andere leitende Angestellte zwischen den fünf Unternehmen,sowie zwischen ihnen und vielen Banken,Viehhöfen und sie mit ergänzenden Gütern versorgenden und ähnlichen Gesellschaften.

Gestützt auf ihren Markteinfluß beschränkten die 5 Gesellschaften den Wettbewerb durch bekannte Methoden wie unabhängige Scheingesellschaften,lokale Preisunterbietung,den Erwerb von Aktienanteilen ihrer Wettbewerber und den Ausschluß von Wettbewerbern von den Viehmärkten.Außerdem trafen sie Übereinkommen über den Ankauf von Vieh und machten gemeinsam finanzierte Versuche,die Maßnahmen des

59) zitiert nach Simon N.Whitney aaO.Vol.I S. 27 ff.(37)

Department of Justice und die öffentliche Meinung zu beeinflussen.
Im Jahre 1920 kam es zum Abschluß eines Vergleichs,der als der vielleicht berühmteste aller jemals abgeschlossenen bezeichnet wird,[60] und sowohl Divestiture- wie Divorcement-Maßnahmen enthielt. Die fünf Unternehmen verpflichteten sich,ihre Anteile an öffentlichen Viehhofgesellschaften ,den meisten Kühlhausanlagen,an den zu den Viehhöfen führenden Eisenbahnen und den Marktzeitungen zu verkaufen.Ferner stimmten sie zu,künftig nicht mehr 114 Nicht-Fleisch-Erzeugnisse wie Fisch,Gemüse,Früchte,bestimmte in Konserven eingemachte Produkte und Getreidearten zu handeln oder andere ihre Handelsvorteile sich nutzbar machen zu lassen.Das gleiche galt für frische Milch und Rahm außer für den Verkauf in weiterverarbeiteter Form.Weiterhin wurde ihnen untersagt,Fleischeinzelhandel in den USA zu betreiben.Außerdem unterwarfen sie sich der Forderung, auf schriftliches Verlangen des Justizministers solche Berichte und Korrespondenz offenzulegen,die sich auf Verletzungen des Vergleiches beziehen könnten.
Dieser Vergleich muss unter dem Gesichtspunkt betrachtet werden, inwieweit er geeignet war,die Vorteile,die den "Big 5"aus ihrem besonderen Konzernaufbau gegenüber den unabhängigen Wettbewerbern erwuchsen,zu beseitigen.Der Konzernaufbau war insbesondere gekennzeichnet durch den horizontalen Zusammenschluß mit Gesellschaften, die Substitute für Fleisch verarbeiteten und durch den vertikalen Zusammenschluß mit Unternehmen,die den Ankauf des Viehes,seinen Transport,Schlachtung und Lagerung in Kühlhäusern ermöglichte.

Die Lösung des vertikalen Zusammenschlusses ,also der Verkauf der Aktienanteile an den Viehhöfen,den zu ihnen hinführenden Eisenbahnen,den Marktzeitungen und den öffentlichen Kühlhäusern durch die fünf großen Nahrungsmittelkonzerne,befreite ihre kleinen Konkurrenten von der Gefahr,daß diese Unternehmen als Waffen zur Wettbewerbsbeschränkung gebraucht wurden.Denn wie die Untersuchung der Federal Trade Commission ergeben hatte,gab es viele Beispiele für einen Mißbrauch ihrer Beherrschung der Viehhöfe,ebenso der Marktzeitungen.[61] Vor allem fiel damit auch der Kostenvorteil gegenüber den übrigen unabhängigen Nahrungsmittelherstellern fort.
Demgegenüber hatte die Trennung des horizontalen Zusammenschlusses durch Verkauf aller Beteiligungen an Gesellschaften ,die Fleisch

60) Simon N.Whitney aaO Vol.I S.38
61) ders. aaO Vol. I S.46/47

ersetzende Nahrungsmittel herstellten,nicht eine ebenso große Bedeutung.Zwar bewahrte er die unabhängigen Lebensmittelhändler vor der steigenden Kokurrenz der "Big 5",sie sich wahrscheinlich in diesem Marktbereich durch deren weitere Expansion noch verstärkt hätte.Aber das Gesetz der wachsenden Kosten bei Ausdehnung der Produktion auf weitere Güter würde zweifellos eine Vorherrschaft der fünf Konzerne im Lebensmittelgroßhandel verhindert haben. 62)

Ebenfalls war das Verbot des Einzelhandels nicht so bedeutsam,da die Zusammenfassung der Fleischverarbeitung und des Fleischeinzelhandels praktische Schwierigkeiten bereitete.Das geht schon daraus hervor,daß die kanadische Tochtergesellschaft der Swift Co.bereits 2o Jahre zuvor ihre Einzelhandelsgeschäfte als unwirtschaftlich aufgegeben hatte.

Entgegen den aufgezeigten dem Wettbewerb günstigen Einflüssen des Vergleichs ist es aber unverständlich,warum in ihm keine Maßnahme zur Beseitigung der vorhandenen vielfältigen personellen Verflechtungen getroffen wurden.Auch ist keine Vorsorge dagegen getroffen,daß die Aktionäre der "Big 5"die Aktien der zum Verkauf anstehenden Gesellschaften erwarben.Zwar gingen die personellen Verbindungen in der Folgezeit immer mehr zurück,jedoch zeigt ein Beispiel aus den Jahren 1931/32 diese Schwäche der Entscheidung.Denn die Geschäftsführer zweier kleiner Unternehmen,die Ausrüstungsgegenstände für Eisenbahnen herstellten,mit Verbindungen zu den fünf Konzernen wurden beklagt,Eisenbahngesellschaften gedroht zu haben,Fleischtransportaufträge zurückzuziehen,wenn sie nicht von ihnen Ausrüstungsgegenstände kauften. 63) Ferner war ein Großaktionär und Direktor der Armour Co.gleichzeitig leitender Angestellter bei der Union Stockyards of Chicago,auf die ein Teil der Viehhöfe übertragen wurde.Ein Beispiel für den Aktienerwerb durch die Aktionäre der "Big 5"bildet die Cuhady-Familie,die über 5o v.H.der Aktien einer Gesellschaft besaß,die Lebensmittel herstellte.Außer diesen wenigen Fällen sind zwar keine Neuverflechtungen vollzogen worden,aber sie offenbaren die Möglichkeit der Umgehung des Vergleichs.

Im übrigen betrachtet die Federal Trade Commission als Hauptschwäche des Vergleichs,daß in ihm nicht der Verk uf der Kühleisenbahnwagen angeordnet worden sei.Sie seien nämlich die Quelle monopolistischer Praktiken und ungesetzlicher Rabatte der Eisenbahnen gewesen,Die Eisenbahnen hätten den beklagten Gesellschaf-

62) Simon N.Whitney aaO Vol.I S. 46/47
63) ders. aaO Vol.I S.5o

ten auch eine Sonderbehandlung dadurch zuteil werden lassen,daß sie ihre leeren Wagen schneller rückführten als die kleinerer Firmen.Diese Ansicht der FTC wird auch durch die weitere Entwicklung bestätigt.Denn die Swift Co.verkaufte in den Jahren 193o/31 etwa 6 ooo Kühl-und Tankwagen an die General American Transportation Co.,mietete sie dann aber von dieser wieder an.Dieses Manöver ist nur dahin zu verstehen,daß das Unternehmen einerseits einer Verkaufsauflage verbunden mit einem Ankaufs-und Mietverbot entgehen,andererseits aber ihre bisherige vorteilhafte Geschäftspraxis aufrechterhalten wollte.Die Anordnung einer völligen Trennung von den Wagen wäre daher angemessen gewesen.

5.Schine Chain Theatres,Inc.et al.v.U.S.; (1948)
-334 U.S.11o-

Die Schine Chain Theatres,Inc.und die Griffith Amusement Co.waren die größten Filmtheatergesellschaften des Landes,die im Jahre 1948 etwa je 15o Kinos besaßen.Die Theater der Schine Inc.lagen in 76 Städten von 6 nördlichen Bundesstaaten,während die Griffith Co.ihr Verbreitungsgebiet im Südwesten der USA hatte. Von den 76 Städten waren 6o"geschlossene Städt",d.h.Städte,in denen dieser Theaterring das einzige oder alle Filmtheater besaß. Die beiden Gesellschaften nutzten ihren Markteinfluß dazu aus, von den Filmverleihern Vorteile zu verlangen,die anderen Theatergesellschaften nicht gewährt wurden.so sicherten sie sich die besten Filme und die Erstaufführungsrechte und sorgten dafür,daß die Zeitspanne zwischen Erst-und Zweitaufführungen in einer Stadt eine gewinnversprechende Länge hatte.Ferner brauchten sie geringere Gebühren für die Filme zu zahlen und bekamen Lizenzen für mehr Filme als sie benötigten.Ihren Wettbewerbern drohten sie mit dem Bau von Gegentheatern und drängten sie dadurch,Theater an sie zu verkaufen.Außerdem schlossen sie mit verschiedenen Filmtheatergesellsc aften sog.pooling agreements.Durch diese wurden Filmtheater konkurrienter Gesellschaften von einem gemeinsamen Kommittee oder von einer dieser Theaterringe als Einheit geleitet.Die Gewinne wurden nach vorher festgelegten Prozentsätzen aufgeteilt.
Der district court nahm den Plan der Antitrust Division an,die forderte,daß Schine in 33 Städten alle außer einem,in 4 größeren Städten alle außer 2 und in Rochester,N.Y.,ebenfalls 2 von 4 Theatern zu verkaufen habe.Die Städte,in denen Schine nur ein Theater hatte,wurden nicht betroffen.Die Gesellschaft sollte sich von mehr

als 5o Theatern trennen.Einer ähnlichen Anordnung unterwarf sich auch die Griffith Co.in einem Vergleich.
Ihnen wurde untersagt,irgendwelche Beteiligungen an weiteren Theatern zu erwerben,es sei denn,daß durch den Erwerb der Wettbewerb nicht beschränkt werde.Schine wurde weiterhin verboten,Filme für andere Theater zu kaufen oder zu buchen als für solche,an denen sie beteiligt war.
Der Supreme Court ließ die Entscheidung grundsätzlich bestehen, hob die Verkaufsauflage aber insoweit auf,als sie Theater betraf, die nicht unter Verletzung der Antitrustgesetze erworben worden waren.
Die Ursache dafür,daß die Schine Chain Theatres,Inc.und die Griffith Amusement Co.einen so weitgehenden wettbewerbsbeschränkenden Einfluß erlangt hatten,war,daß sie in einer großen Anzahl von Städten,Schine allein in 6o Städten,ohne Wettbewerber waren.Jede Antitrustmaßnahme konnte demnach nur erfolgreich sein,falls sie diese Monopolstellung beseitigte.Dazu war jedoch eine Aufspaltung der beiden Gesellschaften in mehrere Nachfolgegesellschaften nicht erforderlich,da dieses Ziel auch durch Veräußerung von Filmtheatern in "geschlossenen Städten"an Konkurrenzgesellschaften erreicht werden konnte.Von diesen Gesichtspunkten geht die Entscheidung aus. So verringerte z.B.die Schine Chain Theatres,Inc.die Zahl ihrer Theater von 15o im Jahre 1948 auf 116 im Jahre 1954 und 1o9 im Jahre 1955.[64]Damit wurde in mehreren"geschlossenen Städten"der Wettbewerb wiederhergestellt.Die angeordneten Maßnahmen entsprachen somit den besonderen Umständen dieses Falles und waren ihnen angemessen.

6. U.S.v.Crescent Amusement Co.et al.; (1944)
-323 U.S.173-

Die Crescent Amusement Co.war eine weitere Gesellschaft,die Filmtheater betrieb und zu den größten zählte.Sie besaß etwa 8o Theater. Ihr Haupttätigkeitsbereich lag im Süden der USA.Sie besaß Filmtheater in zahlreichen Städten,von denen ein Teil "geschlossene Städte" waren.Sie hatte 5o v.H.der Aktien der Cumberland Amusement Co.und Lyric Amusement Co.sowie zwei Drittel der Aktien einer weiteren Theatergesellschaft inne.Die Mehrheit von Crescent's Grundkapital befand sich in den Händen eines Mannes,der gleichzeitig Präsident der drei erstgenannten Gesellschaften war,und gewisser Verwandter von ihm. Der Schwiegersohn dieses Präsidenten war Hauptaktionär der Rockwood Amusement Co. ,die wiederum 5o v.H. der

64) Simon N.Whitney, aaO Vol.II S.158

Aktien der sieben anderen Filmtheatergesellschaften besaß.Rockwood wurde als wesentlicher Zweig des Crescent-Unternehmens betrieben.Mehrere Gesellschafter dieses Ringes hatten gleiche Direktoren.
Das Urteil des Gerichts erlegte jeder beklagten Theatergesellschaft auf,alle in ihrem Besitz befindlichen Aktien oder sonstigen Beteiligungen an anderen angegliederten Gesellschaften des Filmaufführungszweiges zu verkaufen.Ihnen wurde untersagt,Beteiligungen an solchen Gesellschaften zu erwerben.Crescent's Präsident hatte als Präsident oder leitender Angestellter alle Gesellschaften außer Crescent,die an einen der beklagten Filmaufführer angegliedert waren,zurückzutreten.Ihnen wurde verboten,in einer angegliederten Gesellschaft außer Crescent eine leitende Stellung zu bekleiden.Der Direktor mehrerer Gesellschaften des Rockwood-Ringes wurde aufgefordert,als solcher in allen Gesellschaften außer einer Gesellschaft nach seiner Wahl zurückzutreten.Ihm wurde untersagt, in den übrigen Gesellschaften als Direktor tätig zu sein.
Die Anordnungen zum Verkauf der Beteiligung von Crescent Amusement Co.mußten innerhalb eines Jahres vom Eintritt der Rechtskraft des Urteils durchgeführt sein.
Dieser Entscheidung liegt ein ähnlicher Sachverhalt zugrunde,wie im vorhergehenden Fall.Es gilt deshalb auch hier entsprechend das bereits dort Ausgeführte. Der Unterschied liegt aber darin,daß die Crescent Amusement nicht Filmtheater,sondern ihre Aktienanteile an anderen Filmtheatergesellschaften veräußern sollte.Das Gericht versäumte es auch in diesem Falle,den Aktionären der Crescent Amusement,insbesondere ihrem Präsidenten als dem Hauptaktionär, zu untersagen,die Aktien dieser Gesellschaften anzukaufen.Denn an die Stelle der Kontrolle durch die Crescent Amusement würde dann nur die unmittelbare Kontrolle durch deren Aktionäre treten,wodurch ein Erfolg des Urteils vereitelt würde.Dadurch würde ebenfalls die personelle Entflechtungsanordnung,nämlich die Anweisung an den Präsidenten der Crescent Amusement ,als Präsident der übrigen abhängigen Gesellschaften zurücktreten,bedeutungslos.Denn obschon diese Maßnahme notwendig war,um eine unabhängige,nicht aufeinander abgestimmte Geschäftspolitik der auch personell verbundenen Gesellschaften herbeizuführen,wäre es für die einflußreichsten Aktionäre der Crescent Amusement,insbesondere wiederum für den Präsidenten,nicht schwierig,durch Ausübung seines Stimmrechts die übrigen Präsidentenstellen mit Personen seines Vertrauens zu be-

setzen,die Weisungen von ihm entgegen-nehmen und ausführen würden.Die angedeutete Gefahr wäre durch die Anordnung des Aktienverkaufs an Nichtaktionäre der Crescent Amusement verhindert worden.

7.U.S.v.National Lead Co.et al.; (1947)
-332 U.S.319-

Die National Lead Co.stellte Farbstoffe her.Sie hatte um 192o ein neues Verfahren entwickelt,Farben aus Titaniumoxyd zu gewinnen und erwarb alle amerikanischen Patente,die sich auf dieses neue Verfahren bezogen.Sie kaufte loo v.H.der Anteile der Titan Co.,Inc.an.Schon bald knüpfte sie internationale Verbindungen zu ausländischen Gesellschaften,die ebenfalls Farbstoffe aus Titaniumoxyd herstellten,insbesondere mit der Titan Co.A/S,die die norwegischen Patente innehatte.Denn das neuartige Verfahren war gleichzeitig und unabhängig auch in Frankreich und Norwegen entwickelt worden.Die beiden Gesellschaften machten einander zu ausschließlichen Lizenznehmern ihrer Patente und teilten den Weltmarkt in der Form auf,daß die Titan Co.in der östlichen Hemisphäre, National Lead in Nordamerika und beide in Südamerika ihre Erzeugnisse verkaufen durften.Zwischen 192o und 1944 festigte die National Lead ihre Marktstellung,erwarb alle Anteile an der norwegischen Gesellschaft und wurde auch zum Hauptthersteller auf diesem Gebiet.Sie gewährte E.J.du Pont de Nemours Co.,dem zweitgrößten Farbenhersteller der USA,Lizenzen auf ihre Patente,während sie Lizenzen auf deren Patente bekam.Ferner erwarb sie Anteile an weiteren ausländischen Unternehmen,so an der British Titan Products Co.Ltd.,der Canadian Industries Ltd.,der Titangesellschaft m.b.H. und an der Kogyo Kabushiki Kaisha.

Das Gericht ordnete an,daß die Beklagten,National Lead Co.,E.I. du Pont de Nemours Co.und Titan Co.Inc.,ihre kartellartigen Vereinbarungen zu annullieren hätten.Es untersagte ihnen,neue Verträge abzuschließen,die darauf gerichtet seien,Märkte zu teilen, die Ein-oder Ausfuhr zu beschränken oder einen Dritten von irgendeinem Markt auszuschließen.

Die Beklagten National Lead Co.und Titan Co.Inc.wurden aufgefordert,innerhalb eines Jahres vom Ausspruch der Entscheidung dem Gericht zur Billigung einen Plan vorzulegen,der folgendes enthalten sollte:Entweder sollte die National Lead ihre Kapitalanteile oder sonstigen finanziellen Interessen,die sie mittel-oder

unmittelbar an den vier oben genannten Gesellschaften innehatte, verkaufen oder alle Kapitalanteile oder finaziellen Interessen der genannten Art an diesen Gesellschaften oder einigen von ihnen ankaufen.Jedoch sollten diese Anteile oder Interessen nicht an einen anderen Beklagten oder an eine Gesellschaft übertragen werden,an der ein Beklagter z.Zt.der Vollziehung des Planes irgendein Interesse hatte.Der Plan sollte innerhalb von zwei Jahren vom Tage des Urteilsspruchs durchgeführt werden.

Die beklagten Gesellschaften wurden angewiesen,jedem Bewerber einschließlich der beklagten Gesellschaften oder ausländischen Unternehmen,die Mitglieder des Kartells gewesen waren,eine nicht ausschließlich Lizenz zu einer einheitlichen und angemessenen Lizenzgebühr für einige oder alle Patente,die ihre Marktstellung begründet hatten,zu gewähren.Nach der Wahl des Lizenzgebers konnte eine solche Lizenz unter der Bedingung gegeben werden,daß der Lizenznehmer seinerseits Patente,die Titaniumfarbstoffe oder ihre Herstellungsmethode betrafen und sich in seinem Besitz oder unter seiner Kontrolle befanden,dem Lizenzgeber zu einer angemessenen Lizenzgebühr in Lizenz gab.Diese Anordnung des Gerichts betraf Patente,die angemeldet waren oder innerhalb der nächsten 5 Jahre von dem Ausspruch des Urteils an erteilt würden.Während einer Zeitspanne von 3 Jahren vom Urteilsspruch an sollte die Lizenz einer beklagten Gesellschaft oder eine wechselseitig gegebene Lizenz des Lizenznehmers auf Verlangen einer der Parteien eine Vorschrift enthalten, nach welcher der Lizenzgeber schriftlich zu einer angemessenen Gebühr dem Lizenznehmer mitzuteilen hätte,welche Methoden und Verfahren er z.Zt.der Lizensierung in der betrieblichen Praxis bei den lizensierten Patenten in Zusammenhang mit der Herstellung von Titaniumfarbstoffen gebrauchte.

Das Gericht behielt sich vor,die Angemessenheit der Lizenzgebühr oder der übrigen Gebühren nachzuprüfen.Den Beklagten wurde untersagt,ihre Rechte aus ausländischen Patenten,die sie entweder innehatten oder deren ausschließliche Lizenznehmer sie waren,auszuüben, um die Ausfuhr von Titaniumfarbstoffen von den USA in andere Staaten zu verhindern.

Dem Generalstaatsanwalt der USA oder seinem Vertreter räumte das Gericht zum Zwecke der Durchführung seiner Entscheidung die Erlaubnis ein,während der Bürostunden der Beklagten freien Zugang zu allen Büchern,der Korrespondenz,Berichten und sonstigen Schriften zu erhalten,die sich im Besitze oder unter der Kontrolle der Be-

klagten befänden und sich auf von dem Urteil umfasste Angelegenheiten bezögen.Ferner gewährte es ihm das Recht,ohne Behinderung oder Beeinträchtigung durch die Beklagten Geschäftsführer oder Angestellte der Beklagten zu vernehmen.Jedoch durften die auf diese Weise erlangten Informationen nicht an eine Person außerhalb des Department of Justice veröffentlicht werden.

Gegen diese Entscheidung erhob sich allenthalben Widerspruch.Man kritisierte ,daß die National Lead Co.und die du Pont de Nemours Co.nicht angewiesen worden seien,jeweils eines ihrer zwei Werke zu verkaufen und Lizenzen auf ihrePatente ohne Lizenzgebühr zu erteilen.Ein dissentierender Richter des Supreme Court wies z.B.darauf hin,daß jeder Dollar Lizenzgebühr die Kosten eines neuen Wettbewerbers um einen Dollar erhöhe und dem Lizenzgeber einen weiteren Dollar gebe,um den Wettbewerb zu bekämpfen.Man hielt die Entstehung eines wirksamen Wettbewerbs für unwahrscheinlich.

In der nachfolgenden Entwicklung erwies sich die Entscheidung entgegen den Voraussagen jedoch als wirksam.Der Grund lag aber nicht in der Anordnung,die Aktienanteile der 4 ausländischen Titaniumgesellschaften zu verkaufen.Denn während die Farbenproduktion der USA zwischen 192o und 1944 ,gemessen an reinem Titanium,von 1oo auf 133 ooo Tonnen anstieg,betrug die europäische,kanadische und japanische Produktion zusammen im Jahre 1938 nur 23 ooo Tonnen, die auf dem amerikanischen Markt keinen bedeutenden Einfluß erlangen konnten. [65] Die Verkaufsauflage hatte außerdem wieder den Mangel,wie in vielen anderen Fällen,daß es den Aktionären der National Lead Co.unbenommen blieb,die Aktien anzukaufen.

Die Hauptursachen für die Wiederherstellung des Wettbewerbs lagen vielmehr in der Verpflichtung zur Gewährung von Zwangslizenzen an jeden Antragsteller und in der stürmischen Entwicklung dieses Industriezweiges .Durch Zwangslizenzen konnte sich jeder Interessent, der die Herstellung von Titaniumfarbstoffen aufnehmen wollte,die Ergebnisse jahrzehntelanger Forschung zunutze machen.Zwar war eine Lizenzgebühr zu zahlen,sie verhinderte aber andererseits,daß die Forschung als nicht mehr lohnend beschränkt wurde.Die steigende Nachfrage und die gewaltige Ausweitung der Titaniumproduktion - allein von 1955 bis 1956 verdoppelte sich ihr Wert - begünstigte den Eintritt neuer Wettbewerber in den Markt.Mehrere große Metall- und Chemiekonzerne nutzten diese Gelegenheit,sodaß mit der Zeit der Wettbewerb wiederhergestellt wurde.

65) Simon N.Whitney aaO Vol.I S.2o5

Dieser Fall bildet ein gutes Beispiel dafür,daß ein gestörter Wettbewerb auch durch die Begünstigung von Wettbewerbern und die Erleichterung des Markteintritts wiederhergestellt werden kann.Entscheidend für die Auswahl der Maßnahmen sind immer die besonderen Umstände des Einzelfalles.

8.U.S.v. Borax Consolidated et al. (1945) [66]

Die Borax Consolidated war ein britisches Unternehmen,das durch seine Tochtergesellschaft,die Pacific Coast Borax Co.,in Kalifornien die Förderung von Borax,einem Mineral,in großem Umfange betrieb.Sie besaß 55 v.H. der Lager des natürlichen Borax.Zusammen mit einer deutschen Gesellschaft,der American Potash and Chemical Corp.,die Eigentümerin von 3o v.H.der Boraxvorräte war,beherrschte sie den Markt.

Die beiden Unternehmen unterwarfen sich im Jahre 1945 einem Vergleich,der ihnen Übereinkommen über Preise,Erzeugung und Marktaufteilung verbot.Der Borax Consolidated wurde ferner untersagt,weitere Boraxvorräte in Kalifornien zu erwerben.Außerdem mußte sie vier Schürfstellen mit den dazugehörigen Ausrüstungsgegenständen verkaufen.

In den Jahren zwischen 1937 und 1953 verdoppelte sich die Boraxproduktion der USA.Die Produktion der Borax Consolidated wuchs auf fast zwei Drittel der Gesamterzeugung,die der American Potash and Chemical sank auf etwa 2o v.H.Dieses Ergebnis zeigt,daß der Verkauf von vier Schürfstellen die wirtschaftliche Kraft der Borax Consolidated nicht beeinträchtigen konnte.Ihre Monopolstellung hat sich im Gegenteil noch vergrößert.Diese Entwicklung hätte verhindert werden können,falls eine größere Anzahl von Minen der Borax Consolidated zu einem neuen Wettbewerber der Gesellschaft zusammengeschlossen worden wäre.Der Vergleich ging nicht weit genug.

9.U.S.v.Aluminum Co.of America (Alcoa) et al;(1945)
-148 F 2 d 416- -91 F.Supp.333 (195o) -

Die Alcoa war eine Gesellschaft,die Rohaluminium aus Bauxit und durch Reduktion aus dem in diesem Erz enthaltenen Aluminiumoxyd herstellte.Sie wurde im Jahre 1888 gegründet.Die Patente zur Herstellung von Aluminium nach einem neuen Verfahren hatte sie sämtlich erworben.Auf Grund dieser Monopolstellung erlangte sie vom Jahre 19o9 bis zum Jahre 194o einen Marktanteil von immer über 8o v.H.,in den Jahren 1934-38 sogar über 9o v.H. Der Rest wurde von

66) zitiert nach Simon N.Whitney,aaO Vol I S.199/2oo

anderen Aluminium verarbeitenden Gesellschaften eingeführt.Die Alcoa mißbrauchte ihre marktbeherrschende Stellung dazu,sich Sondervorteile zu verschaffen und mit ausländischen Aluminiumherstellern weltumspannende Kartelle zu bilden.So schloß sie mit mehreren Elektrizitätsgesellschaften Verträge ab,nach denen die Gesellschaften nicht an andere Aluminiumproduzenten Elektrizität liefern durften.Im Jahre 1931 bildete sie zusammen mit französischen, deutschen,schweizerischen und englischen Gesellschaften die Schweizer Gesellschaft "Allianz".Diese Gesellschaft setzte die Produktionsquoten der einzelnen Mitglieder fest.Während die Alcoa auf dem Rohaluminiummarkt praktisch ein Monopol besaß,gab es etwa 5o Firmen,die Aluminium aus Aluminiumschrott herstellten,und eine große Anzahl von Gesellschaften,die Halb-und Fertigfabrikate aus Aluminium erzeugten und miteinander in Wettbewerb standen.
Im Jahre 1928 gründete die Alcoa in Kanada die Aluminium Ltd.,die ihre Vermögensinteressen ausserhalb der USA von wenigen Ausnahmen abgesehen übernahm.Die Aktien dieser Gesellschaft wurden an die Aktionäre der Alcoa ausgegeben.Beide Gesellschaften wurden organisatorisch getrennt.Der Aktienbesitz war stark konzentriert.So besaßen im Jahre 1939 2 Familien 48,9 v.H.der Aktien der Alcoa und 48,5 v.H.der Aktien der Aluminium Ltd.
Während der Kriegszeit traten in der Lage der Aluminiumindustrie wesentliche Veränderungen ein.Einerseits hatte die amerikanische Regierung während der Kriegsjahre selbst viel Aluminiumwerke gebaut,andererseits war ein Wettbewerber,die Reynolds Metals Co., in den Markt eingetreten.Nach dem Kriege kam ein weiterer Wettbewerber,die Kaiser Aluminium and Chemical Corp.,hinzu.Diese beiden Gesellschaften erhielten nach dem Surplus Property Disposal Program den wesentlichsten Teil der von der amerikanischen Regierung gebauten Werke .Dadurch wurde ihre Wettbewerbsfähigkeit gestärkt.Seit 1946 begann sich die beherrschende Stellung Alcoas zu verringern.Im Jahre 1950 betrug die Schmelzkapazität der 3 Gesellschaften: Alcoa 5o,9 v.H.;Reynolds 3o,9 v.H.;Kaiser 18,2 v.H.; ihre Weiterverarbeitungskapazität:Alcoa 48,o v.H.;Reynolds 31 v.H.; Kaiser 21 v.H. [67]
Die Alcoa-Entscheidung zeigt besonders eindringlich ,wie vorsichtig und zurückhaltend die amerikanischen Gerichte bei der Bildung von Entflechtungsmaßnahmen vorgehen,wie sie die künftigen Entwicklungsmöglichkeiten eines Wirtschaftszweiges ,seine Bedeutung für die

67) Simon N.Whitney aaO Vol.II S.1o3

Allgemeinheit,seine Stellung auf dem Weltmarkt und andere Gesichtspunkte berücksichtigen.Das Gericht lehnte den Antrag der Antitrust Division ab,Teile der Alcoa-Betriebe zu verkaufen.Denn eine starke einheimische Aluminiumindustrie sei eine lebenswichtige Notwendigkeit,nicht nur vom Standpunkt nationaler Sicherheit,sondern auch zum Wohle der Öffentlichkeit in Friedenszeiten.Die zukünftige Entwicklung dieser Industrie hänge davon ab,daß sie aus finanziell gesunden und gut integrierten Unternehmen bestehe.Ferner stünden Aluminiumprodukte in scharfem Wettbewerb mit Artikeln aus anderem Material,die von Konzernen hergestellt und verkauft würden,die in Grösse der Alcoa völlig gleich seien.Da im Laufe der Zeit eine große Nachfrage nach Aluminium eintreten werde,dürfe diese Industrie nicht in ein Stadium relativer Schwäche zurückversetzt werden.
Ob zu Recht oder Unrecht ,die Großunternehmen seien in vielen Industriezweigen eine Realität,und wenn solche Unternehmen einem wirksamen Wettbewerb unterworfen werden sollten,so müßten ihre Konkurrenten etwa von gleicher Produktionskraft sein.
Die Trennung eines vertikalen Zusammenschlusses innerhalb eines Konzerns würde zu großen Verlusten an Leistungsfähigkeit führen. Aus der Trennung hervorgehende neue Gesellschaften könnten nicht alle Verbindungen zur Alcoa abbrechen,weil bei der langen Monopolstellung der Alcoa keine geeigneten Personen vorhanden seien. Außerdem hätten sich die beiden Wettbewerber Reynolds und Kaiser sehr gut entwickelt und besäßen gute Aussichten für die Zukunft.

Das Gericht traf die Anordnung,daß eine Anzahl von Direktoren, Geschäftsführern und Großaktionären der Alcoa,die gleichzeitig Aktien der Aluminium Ltd.innehatten ,ihre Anteile an einer der beiden Gesellschaften innerhalb von zehn Jahren zu veräußern habe.Diese Frist wurde so lang festgesetzt,um ungebührliche Wertverluste zu vermeiden.Drei Treuhänder wurden ernannt,die bis zum Verkauf das Stimmrecht auszuüben hatten.Einigen Großaktionären,die nicht maßgebend an der Geschäftsführung beteiligt waren,wurde erlaubt,Aktien beider Gesellschaften zu behalten.Sie wurden jedoch aufgefordert,ihr Stimmrecht hinsichtlich der Aluminium Ltd.zu übertragen.Die übrigen Aktionäre,die nur eine begrenzte Zahl Aktien beider Gesellschaften innehatten,wurden von der Verkaufsauflage ausgenommen.Damit wurde ein Grundkapitalanteil von 51,6 v.H.der Aluminium Ltd. berührt.Das Gericht behielt sich für 5 Jahre weitere Anordnungen vor.Der Antitrust Division wurde das Recht einger-äumt,

Anträge auf weitere Maßnahmen zu stellen,falls sich der Wettbewerb mit den beiden neuen Gesellschaften als schwach und unwirksam herausstellen sollte.Die Trennung der Aluminium Ltd.von der Alcoa durch Aktienverkauf schaffte eine unabhängige Gesellschaft,die ihr natürliches Absatzgebiet in den USA hatte.
Da nicht die Alcoa selbst,sondern ihre Aktionäre die Aktien der kanadischen Gesellschaft innehatten,wurde ihre gänzliche,folgerichtige Abtrennung erleichert und nicht nur die Kontrolle dieser Gesellschaft auf die Aktionärsebene verlagert.Zwar berührte das Urteil nur einen Aktienanteil der Aluminium Ltd.von 51,6 v.H.;er betraf jedoch den Aktienbesitz einflußreicher Großaktionäre und von Mitgliedern der leitenden Gesellschaftsorgane ,die also die Geschäftspolitik beider Gesellschaften maßgebend beeinflussen konnten. Es genügte deshalb,wenn gerade diese Personen der Verkaufsauflage unterworfen wurden.Nur ein Aktionär verkaufte seine Alcoa-Aktien,während alle übrigen Betroffenen vorzogen,sich von den Aktien der Aluminium Ltd. zu trennen.Die Entscheidung führte zu einer starken Ausweitung der kanadischen Kapazität,begünstigt durch die billige hydroelektrische Energie und die niedrigen Löhne.Im Jahre 1955 deckte die kanadische Gesellschaft bereits 8 v. H,des Gesamtbedarfs der USA. [68)]
DiesesUrteil zeigte 2 neuartige bedeutsame Aspekte der Antitrustrechtsprechung.Einmal behielt sich das Gericht das Recht vor,noch 5 Jahre lang weitere Anordnungen zu treffen.Im Schatten dieses Vorbehalts konnten sich Alcoa's Wettbewerber entwickeln.Denn die Alcoa wurde gehindert,einen rücksichtslosen Vernichtungskampf zu führen,weil sie sich dann der Gefahr einer gerichtlichen Intervention ausgesetzt hätte.Der Vorbehalt erwies sich als wirksames Druckmittel .Der zweite Gesichtspunkt war der gesamtwirtschaftliche Aspekt der Entscheidung.Die Aluminium Ltd.war die ausländische Filiale der Alcoa gewesen.Wenn nun die amerikanischen Unternehmen fürchten mußten,daß ihre ausländischen Filialen von ihnen im Wege eines Antitrustprozesses getrennt wurden,so konnte das künftig ihre erwünschte Investitionsneigung im Ausland schwächen.Daher waren das Gericht und die übrigen Beteiligten der Ansicht ,daß diese Entscheidung keinen Präzedenzfall für weitere Fälle bilden werde.
Ein viel kräftigerer Impuls für den Wettbewerb als von dem Urteil ging aber von dem Surplus Property Act aus,der sich u.a.das Ziel

68) Simon N.Whitney aaO Vol.II S. 105

setzte,die monopolistische Struktur des Aluminiummarktes zu beseitigen und die Entwicklung neuer unabhängiger Unternehmen zu fördern.Durch die Übertragung moderner Aluminiumwerke auf die beiden Konkurrenten Reynolds und Kaiser wurde deren Wettbewerbsfähigkeit entscheidend gestärkt.Schon im Jahre 1955 war die Schmelzkapazität der Alcoa auf 43,9 v.H.zurückgegangen,die Anteile von Reynolds und Kaiser betrugen 25,8 v.H.bzw.26,6, v.H.Die Produktion belief sich auf :Alcoa 44,8 v.H.,Reynolds 27,4 v.H.,Kaiser 26,8 v.H. Für das Jahr 1957 wurde die Schmelzkapazität bereits auf folgende Anteile geschätzt: Alcoa 36,3 v.H.,Reynolds 25,7 v.H.,Kaiser 3o v.H. [69]Das gewaltige Wachstum der Wettbewerber wurde beschleunigt durch die ungeheure Ausweitung der Aluminiumindustrie überhaupt. So verdoppelte sich die Produktion in den Jahren zwischen 194o und 1946,während sie sich in der Zeit von 1946 bis 1955 sogar vervierfachte.So wurde die Entscheidung insgesamt ein voller Erfolg dank der Weitsicht und richtigen Einschätzung der wirtschaftlichen Entwicklung durch das Gericht.Die Aufteilung der Alcoa in mehrere selbständige Gesellschaften,wie sie die Antitrust Division gefordert hatte,wäre überdies schwer durchzuführen gewesen,da die Alcoa nicht durch Zusammenschlüsse entstanden war,die leicht hätten gelöst werden können.Hinzu kam,daß die Alcoa nur 2 Aluminiumwerke besaß,sodaß die Zahl der Wettbewerber nur von 2 auf 3 hätte erhöht werden können.

lo.U.S.v. Besser Manufacturing Co. (1951)
-96 F.Supp. 3o4-
vom Supreme Court bestätigt: 343 U.S. 444 (1952)
Die Besser Manufacturing Co.baute Maschinen zur Herstellung von Betonplatten.Ihre Aktien befanden sich zu 99,ov.H.in den Händen eines einzelnen Aktionärs .Für die wesentlichsten Patente in diesem Industriezweig besaß sie ausschließliche Lizenzen der beiden Erfinder Gelbman und Andrus aus dem Jahre 1942.In den Jahren 1946 und 1948 kaufte sie etwa 44 v.H.der Aktien ihres schärfsten Wettbewerbers , der Stearns Manufacturing Inc.an.Dadurch erlangte sie einen maßgebenden Einfluß auf diese Gesellschaft,der es ihr ermöglich-te,3 der 5 Mitglieder des Vorstandes der Stearns zu bestimmen.Die beiden Unternehmen hatten im Jahre 1948 zusammen einen Umsatz von 65 v.H. des Gesamtumsatzes dieser Industrie .Die übrigen 35 v.H.verteilten sich auf 53 andere Hersteller ,von denen der nächstgrößere 7,8 v.H.

69) Simon N.Whitney aaO Vol.II S.lo3

der dann folgende 5,9 v.H. des Gesamtumsatzes stellte.
Das Gericht traf die Anordnung, daß die Besser Manufacturing Co. ihren Aktienanteil an der Stearns Manufacturing Inc. verkaufen musste. Alle in das Abkommen von 1942 aufgenommenen Gelbman-Andrus-Patente sowie alle Verbesserungen und Erfindungen, die nachfolgend gemacht worden waren und unter die Bestimmungen des Abkommens fielen, sollten jedem anderen Hersteller solcher Maschinen zu den gleichen Bedingungen zur Verfügung gestellt werden. Solchen Kunden der beiden Gesellschaften, die Maschinen nur gemietet hatten, räumte das Gericht ein Rücktrittsrecht vom Mietvertrag ein. Ferner wurde den Parteien des Abkommens aus dem Jahre 1942 untersagt, nochmals eine ähnliche Vereinbarung miteinander oder mit anderen Personen, Gesellschaften oder Verbänden zu treffen.
Die Aktienbeteiligung der Besser Manufacturing Co. an der Stearns Inc. führte dazu, daß beide Unternehmen im Geschäftsverkehr praktisch als eine Gesellschaft auftraten und zwischen ihnen kein Wettbewerb bestand. Daher mußte der Aktienverkauf den Kern der gerichtlichen Anordnung bilden. Allerdings hat das Gericht wieder die Gefahr nicht beachtet, die durch einen möglichen Ankauf der Aktien durch die Aktionäre von Besser entstehen konnte und für den vorliegenden Fall umso mehr gilt, als Besser von nur einem Aktionär beherrscht wurde. Diesem hätte untersagt werden müssen, Stearns-Aktien anzukaufen. Erst dann wäre eine Umgehung der Entscheidung ausgeschlossen worden.
Die 3 von Besser gewählten Direktoren der Stearns konnten als ihre Vertrauenspersonen möglicherweise die Geschäftsführung beider Unternehmen auch nach ihrer Trennung koordinieren und einen Wettbewerb zwischen ihnen verhindern. Wenn auch nach dem Aktienverkauf diese Direktoren von den neuen Aktionären abgesetzt werden konnten, so hätte ihre gerichtliche Absetzung einer Fortsetzung der abgestimmten Zusammenarbeit doch vorbeugen können.
Demgegenüber war die Anordnung einer Zwangslizenz für die Gelbman- Andrus-Patente für die große Zahl der kleinen Wettbewerber von großem Nutzen. Denn dadurch wurden sie in den Stand gesetzt, die maßgebenden modernen Maschinen zu bauen. Das wiederum konnte zu ihrer Leistungssteigerung und zu einem kräftigen Wettbewerb mit den großen Unternehmen führen.

11. U.S.v.Imperial Chemical Industries Ltd.et al.;(1951)
-100 F.Supp.504 - 105 F.Supp.215 (1952)

Schon im Jahre 1897 hatten die E.I. du Pont de Nemours Co. und die englische Gesellschaft Nobel Dynamite Trust Vereinbarungen über die Aufteilung des Weltmarktes getroffen und nach 1907 über den Austausch von Patenten und technischer Information. Als die Imperial Chemical Industries Ltd.(ICI) im Jahre 1926 aus den vier größten Chemieunternehmen gebildet worden war, wurden diese Abmachungen noch ausgeweitet. Du Pont, der größte Chemieproduzent der USA, und die ICI stellten Munition, landwirtschaftliche Chemikalien, Cellophan, Nylon und sonstige chemische Stoffe her. Diese beiden Gesellschaften teilten den Weltmarkt in solche Gebiete auf, in denen jede von ihnen nur ausschließlich tätig sein, und solche, in denen sie beide ihre Produkte verkaufen durften. In den Ländern, die zu ihrem gemeinsamen Interessengebiet zählten, errichteten sie zusammen Tochtergesellschaften, deren Aktien unter ihnen geteilt wurden. So bildeten sie z.B. in Kanada die Canadian Industries Ltd., in Argentinien die Duperial Argentina, in Brasilien die Compania Sud-Americana de Explosivos. Diese gemeinsam gegründeten Gesellschaften dienten dazu, die Erzeugnisse der beiden Chemieunternehmen in den betreffenden Ländern zu vertreiben. Damit wurde der Wettbewerb zwischen ihnen beseitigt. Hinzu kam, daß diesen Gesellschaften die Beschränkung auferlegt war, nicht in die USA zu importieren.

Das Gericht entschied, daß die gemeinsamen Beteiligungen von duPont und ICI an den Gesellschaften in Argentinien, Brasilien und Kanada aufgelöst werden müßten. Damit wurde aber nicht ausgeschlossen, daß entweder Du Pont oder die ICI sämtliche Anteile an den betroffenen Gesellschaften erwarb. In dem Falle, daß eines der beiden beklagten Unternehmen die Aktien erwarb oder künftig kontrollierte, sah das Urteil vor, daß das andere Unternehmen nicht irgendeine Weisung an die bislang gemeinsam beherrschte Gesellschaft richten oder diese als Verteiler seiner Erzeugnisse gebrauchen konnte. Du Pont wurde aufgegeben, auf dem Weltmarkt alle ihr möglichen Anstrengungen zu unternehmen, um den Verkauf und die Verteilung ihrer Chemieprodukte zu fördern. Darüber hatte sie jährlich für 5 Jahre dem Gericht zu berichten.
Du Pont und ICI mußten gewisse Patente, die durch Aufnahme in ihre Vereinbarungen "mißbraucht" worden waren, und Verbesserungen, die bis zum Juli 1955 patentiert würden, sowie technische Informationen zu angemessenen Lizenzgebühren frei lizensieren. Dafür hatte der Lizenznahmer die Information für 15 Jahre geheimzuhalten. Die bedeutendsten betroffenen Patente waren jene in Nylon und Natrium. Du Pont dage-

gen wurde die wechselseitige Lizenzgewährung für alle berührten Patente gestattet,die ihre Lizenznehmer vor Juli 1950 erwarben.[70]

Das besondere Kennzeichen dieser Entscheidung ist der Eingriff eines amerikanischen Gerichts unter amerikanischem Recht in die wirtschaftlichen Gegebenheiten anderer Länder.Die gemeinsam kontrollierten ausländischen Gesellschaften beseitigten in diesen betreffenden Ländern den Wettbewerb zwischen du Pont und der ICI völlig. Denn beide Gesellschaften traten als eine Einheit auf mit einheitlicher Geschäftspolitik,z.B.gleichen Preisen u.a.Eine Trennung zwischen ihnen war daher die Voraussetzung für die Entstehung eines Wettbewerbs auf dem Weltmarkt.Das zeigt auch die weitere Entwicklung.Die beiden Chemikonzerne vollzogen die Trennung dadurch, daß aus den gemeinsamen Gesellschaften in Kanada,Argentinien und Brasilien jeweils zwei neue Gesellschaften gegründet wurden,auf die die Produktionszweige aufgeteilt wurden.Du Pont und ICI übernahmen jeweils eine der beiden neuen Gesellschaften,So wurden z.B. in Kanada die Du Pont -Co. of Canada Ltd.und die Canadian Industries Ltd.gegründet.Die erstere übernahm die Produktion von Nylon und Cellophan ,die letztere von Explosivstoffen Kunstdünger,Farben, Plastik u.a.Schon kurz darauf begann du Pont,Farben zu importieren und ein Autoappretur -und Sprengstoffwerk zu bauen,wohingegen die ICI anfing,Dacron,ein Substitut für Nylon ,herzustellen.Der größte Teil der Produktion der beiden kanadischen Gesellschaften stand aber wegen der Trennung nach der Produktion auch weiterhin nicht miteinander in Wettbewerb.[71]Die Aufteilung nach Produktionszweigen schwächte somit die Wirkung der Urteils für die betroffenen Länder stark ab.Insgesamt entstand aber auf dem Weltmarkt zwischen den beiden Konzernen ein Wettbewerb.

Dagegen hatte die Anweisung des Gerichts an du Pont und die ICI Zwangslizenzen auf ihre Patente an Kunstfasern zu erteilen,auf den Wettbewerb eine stark belebende Wirkung,die die Richtigkeit dieser Anordnung beweist.Mehrere ,teilweise sehr große Unternehmen nahmen die Produktion von Nylon,Dacron und anderen Kunstfasern auf,die daraufhin derartig hochschnellte,daß in wenigen Jahren Überproduktion drohte.[72]

---

70) Simon N.Whitney aaO Vol.I S.213/214
71) ders.aaO Vol.I S.214/215
72) ders,aaO Vol.I S.217

12. In The Matter of Crown Zellerbach Corp. (1957) [73]

-FTC Docket No.618o-

Crown Zellerbach Corp.war eine Gesellschaft ,die Papiermasse, Papier und Papierprodukte herstellte,verkaufte und sonst absetzte. Sie war eine der größten Produzenten in den USA.Ihr Marktanteil betrug im Jahre 1954 53,2 v.H.Auf diesem Markt gab es insgesamt nur lo Hersteller,von denen Crown Zellerbach zusammen mit den drei nächstgroßen Gesellschaften einen Anteil von etwa 94 v.H.stellte. Eine dieser nächstgroßen Gesellschaften war die St.Helens Pulp and Paper Co.mit einem Marktanteil von fast 11 v.H.Im Jahre 1953 erwarb die Crown Zellerbach Corp.die gesamten Aktien dieser Gesellschaft im Tausch für Aktien ihres eigenen Grundkapitals.In der Folgezeit mischte sie ihre eigenen Aktiven stark mit denen von St.Helens,indem sie Maschinen und anderes Betriebsvermögen auf St.Helens übertrug.

Die FTC ordnete an,daß die Crown Zellerbach Corp.innerhalb einer angemessenen von ihr festzusetzenden Zeit die Aktien von St.Helens zu veräußern habe.Aktionäre von Crown Zellerbach,die Aktien von St. Helens ankaufen wollten,mußten sich zunächst ihrer Crown-Aktien entäußern.Die Trennung zwischen Crown Zellerbach und St. Helens dürfe nicht nur teilweise durchgeführt werden,sondern St. Helens sei als Wettbewerber so wiederherzustellen,wie sie vor dem Aktienerwerb durch Crown bestanden habe.Die Vermögensteile,die von Crown auf sie übertragen worden seien,sollten nicht alle zurückübertragen werden,da die bestehenden Produktionsbedingungen und die Organisation von St.Helens nicht zerstört werden dürfe.

Wie die Federal Trade Commission fest-stellte nahm der Erwerb aller Aktien der St.Helens Pulp and Paper Co.den Papiergroßhändlern und -weiterverarbeitern an der Westküste ihre alternative Versorgungsquelle,besonders in Rohpapier. [74] Die Wiederherstellung der St.Helens Co.war daher erforderlich,um die Kundenalternative zu schaffen.Die Entscheidung führt die Trennung folgerichtig durch. Denn sie untersagt den Aktionären der Crown Zellerbach,gleichzeitig die Aktien beider Gesellschaften innezuhaben.Eine Aufrechterhaltung der Kontrolle war somit ausgeschlossen.Die Leistungsfähigkeit der St.Helens Co.nach der Trennung wurde auch dadurch gewährleistet,daß ihr betrieblicher Bestand nicht angetastet wurde, trotz vorhergegangener Übertragung von Vermögensteilen durch Crown.

73) zitiert nach Oppenheim,aaO S.6o6
74) Simon N.Whitney,aaO Vol.I S.348

Damit war die Grundlage für den Wettbewerb zwischen diesen beiden Gesellschaften geschaffen.

13. In The Matter of Farm Journal. (1956) [75]
-FTC Docket Nr. 6388-

Die Farm Journal,Inc.brachte u.a.den "Farm Journal"heraus,eine landwirtschaftliche Zeitschrift,die alle Zweige der Landwirtschaft behandelte und die sich an Bauern und solche Personen richtete,die an der Landwirtschaft interessiert waren.Sie war in allen Bundesstaaten der USA verbreitet.Es gab keine landwirtschaftliche Zeitschrift mit einer größeren Auflage.Die nächstgroße Zeitschrift, die sich mit Fragen der Landwirtschaft befaßte,gab die Curtis Publishing Co.,ein großer Zeitungskonzern,in allen Bundesstaaten heraus.Sie trug den Titel "Country Gentleman-Better Farming".Im Jahre 1955 übertrug die Curtis Publishing Co.ihre gesamten Rechte, Titel und Beteiligungen an ihrer Zeitschrift "Country Gentleman" einschließlich der Namen "Better Farming" und"Country Gentleman" an Farm Journal,Inc.Farm Journal erhielt von Curtis ferner eine Liste mit allen inländischen Country-Gentleman-Abonnnenten mit Adressen und Kündigungsdaten und einer Liste von Inserenten,die bis zum 6.6.1955 Anzeigen für die folgenden Ausgaben des "Country Gentleman"aufgegeben hatten.Als Gegenleistung verpflichtete sie sich,für lo Jahre von einer Curtis-Tochtergesellschaft Papier zu beziehen.

Die FTC entschied,daß die Farm Journal,Inc.sowie die Mitglieder ihrer leitenden Gesellschaftsorgane,Direktoren,Agenten,Vertreter und Angestellten innerhalb einer von der FTC festzusetzenden Frist sich von allen ihren Rechten,Titeln und Beteiligungen trennen sollten,die betrafen:Die Namen "Better Farming" und"Country Gentleman",die Liste mit allen inländischen Abonnenten des "Country Gentleman" und die Liste mit den Inserenten,die Anzeigen für die Ausgabe nach dem August 1955 aufgegeben hatten.

Die Vereinigung des"Farm Journal" und des "Country Gentleman"in der Hand der Farm Journal,Inc.beendete den Wettbewerb zwischen den beiden Zeitschriften.Die Entscheidung versucht,den "Country Gentleman"als unabhängiges Blatt wiederherzustellen.Sie unterwirft nicht nur die Farm Journal,Inc.,sondern auch deren Bedienstete der Verkaufsauflage und verhindert damit,daß diese kraft ihres Einflusses auf die Geschäftsführung ein gleiches Marktverhalten der kontrollierten Gesellschaft erzwingen konnten.Insofern ist die

75) zitiert nach Oppenheim, aaO S.593

Trennung umfassend.Es ist jedoch keine Vorsorge getroffen,daß nicht die Aktionäre der Farm Journal,Inc.die Rechte und Beteiligungen erwarben.Wenn diese nämlich in den Händen einiger Aktionäre vereinigt würden,könnte die Wirksamkeit der Entscheidung zunichte gemacht werden.

C.Divorcements

1.U.S.v.Reading Co.et al. (1910)

-183 F.427 - vom Supreme Court bestätigt: 226 U.S.324 (1912)

Bis zum Jahre 1898 gab es sechs große Gesellschaften,die die einzige Eisenbahnlinie zwischen dem Kohlegebiet in Pennsyvania mit den Märkten und Verteilungsplätzen in anderen Staaten,besonders aber mit den Märkten an der Altantikküste in der Nähe New Yorks, betrieben.Die meisten von ihnen waren durch Aktienbesitz mit Kohlegesellschaften verbunden.Sie besaßen etwa 9o v.H.des Gebietes, in dem Kohle vorkam und förderten etwa 75 v.H.des gesamten Bedarfs. Den Rest von ungefähr 25 v.H.des Bedarfs förderten mehrere unabhängige Zechengesellschaften ,die jedoch,da ihnen eine eigene Verbindungslinie zu den Märkten fehlte,ihre geförderte Kohle auf der Eisenbahnlinie der sechs Gesellschaften transportieren mußten.Sie schlossen schließlich mit den Eisenbahngesellschaften sogenannte 65 v.H.-Verträge,in denen sie sich verpflichteten,ihre gesamte Förderung an die Eisenbahngesellschaften zu verkaufen,für die sie 65 v.H.des Preises erhielten,der an der Atlantikküste erzielt wurde.Im Jahre 1898 war ein großer Teil dieser Verträge bereits abgelaufen oder lief in Kürze ab.Da die unabhängigen Zechengesellschaften mit den bisherigen Bedingungen unzufrieden waren,faßten sie den Plan,eine Konkurrenzei-senbahnlinie zum New Yorker Hafen zu bauen.Die sechs beklagten Eisenbahngesellschaften beschlossen,diesen Plan dadurch zu vereiteln,daß sie die Zechen der größten unabhängigen Kohlegesellschaft,Simpson and Watkins,aufkauften und damit den finanzkräftigsten Geldgeber von dem Plan wegzogen.Aus diesem Grunde gründeten sie die Temple Iron Co.,deren Direktoren gleichzeitig Direktoren der sechs Eisenbahngesellschaften waren.Deren Aktien wurden unter ihnen aufgeteilt.Die neue Gesellschaft kam mit Simpson and Watkins dahin überein,daß die letztere an sie ihre sämtlichen Aktien der einzelnen Kohlegesellschaften mit insgesamt 8 Zechen übertrug.Die Ausführung dieser Vereinbarung hatte den gewünschten Erfolg;denn eine zweite Eisenbahnlinie wurde nicht gebaut.

Das Gericht erklärte die Temple Iron Company für ungesetzlich. Da diese Gesellschaft praktisch ein in die Form einer Aktiengesellschaft gekleidetes Kartell darstellte,nahm es auch nur eine Verletzung des Section 1 des Sherman Act an.Es ordnete die Auflösung der Gesellschaft und den Verkauf der in ihrem Besitz befindlichen Anteile an den einzelnen Kohlegesellschaften an.Dadurch wurde die Verbindung der sechs Eisenbahngesellschaften mit diesen Zechengesellschaften,also der vertikale Zusammenschluß von Kohleförderung und Kohletransport,gelöst.
Die Temple Iron Co.war eine reine Zweckgründung der sechs die wichtige Verbindungslinie zur Atlantikküste betreibenden Gesellschaften,um keinen Wettbewerb entstehen zu lassen.Sie verband diese Gesellschaften aktienmäßig miteinander und förderte dadurch noch mehr als durch bloße Absprachen ein gleichförmiges,wettbewerbsbeschränkendes Verhalten gegenüber den unabhängigen Zechengesellschaften.Ihre Auflösung war daher die Voraussetzung für die Wiederherstellung des Wettbewerbs zwischen ihnen.Der Liquidationsbefehl des Gerichts hätte jedoch mit dem Verbot an die sechs Eisenbahngesellschaften und deren Aktionäre verbunden werden müssen, die im Besitz der Temple Iron Company befindlichen Aktien der Kohlegesellschaften zu erwerben,eine Gefahr,die sehr nahe lag. Denn durch einen solchen Erwerb wäre der Markteinfluß der "großen Sechs"noch mehr vergrößert worden.
Von diesen Anordnungen abgesehen bleibt die Entscheidung jedoch auf halbem Wege stehen und faßt die Ursache der Wettbewerbsbeschränkungen nicht bei der Wurzel.Die Ursache war nämlich die enge Verbindung zwischen den genannten Eisenbahngesellschaften und den Zechengesellschaften mit etwa 75 v.H. der gesamten Förderung,wodurch die übrigen unabhängigen Kohlegesellschaften diskriminiert und benachteiligt wurden.Diese Zusammenschlüsse hätten gelöst werden müssen,um das Übel zu beseitigen und zwischen den Zechengesellschaften wieder einen echten Wettbewerb herbeizuführen.Die zum Verkauf anstehenden Aktien hätten aber nicht,wie so oft geschehen, auf die Aktionäre der sechs Gesellschaften übertragen werden dürfen,da damit der Zusammenschluß nur auf eine andere Ebene verlagert worden wäre.Diese folgerichtige Trennung ist für die Reading Co.durch die bereits erörterte Entscheidung U.S.v.Reading Co.et al.im Jahre 1920 geschehen.

2.U.S.v.Lake Shore and Michigan Southern Railway et al.(1912)
-203 F. 295-

Die Lake Shore and Michigan Southern Railway Co.betrieb eine Eisenbahnlinie von Buffalo(New York)durch Ohio nach Chicago mit vielenZweiglinien.Sie beförderte die Kohle von den Zechen zu Häfen an den Großen Seen.Eine zweite Eisenbahngesellschaft,die Chesapeake and Ohio,besaß Eisenbahnlinien von Cincinnati nach Old Point Comfort und durch Kentucky nach West Virginia,die ebenfalls Kohle transportierte.Beide Gesellschaften gründeten im Jahre 1905 unter gleicher Beteiligung die Sunday Creek Co.zu dem Zweck,Land anzukaufen und aufzuschließen,das Kohle und andere Mineralien enthielt. Ferner erlangten sie die gemeinsame Kontrolle über eine weitere Eisenbahngesellschaft,die Kanawha and Michigan Co.
In seiner Entscheidung ordnete das Gericht an,daß die gleichen Beteiligungen von Lake Shore und Chesapeake and Ohio am Grundkapital der Sunday Creek Co.vollkommen veräußert werden müßten.Außerdem verlangte es,daß der gemeinsame Besitz und die Kontrolle der Kanawha and Michigan beendet werden müsse.Die Art und Weise der Durchführung dieser Trennung sollte von den Beklagten in einem Plan vorgelegt werden.Dieses Urteil trennte also die Transportgesellschaften von ihren Kohleinteressen.
Die gemeinsame Gründungder Sunday Creek Co.und der gemeinsame Erwerb aller Aktien der Kanawha and Michigan Co.durhh die beiden beklagten Eisenbahngesellschaften führte zu einer Verständigung über die Ausübung ihrer Gesellschaftsrechte in den kontrollierten Gesellschaften und darüber hinaus zu einer Abstimmung der Geschäftspolitik zwischen ihnen.Nur die Beseitigung dieser gemeinsamen Kontrollen konnte die Gefahr der Wettbewerbsbeschränkung beseitigen, wie die Entscheidung auch angeordnet hat.Aber auch sie läßt die Möglichkeit für Aktionäre der beiden Eisenbahngesellschaften offen,die zu veräußernden Aktien zu erwerben.

3.U.S.v.Lehigh Valley Railway Co. et al. (1920)
-254 U.S.255-

Die Lehigh Valley Railroad Co.war eine Eisenbahngesellschaft,die die Kohlenfelder in Pennsylvania mit den Märkten an der Atlantikküste verband.Ihr gesamtes Liniensystem hatte eine Länge von 3 354 Meilen,und sie war mit einem Anteil von etwa 19 v.H. aller mit der Eisenbahn beförderten Kohle der größte Kohletransporteur des Landes. Die Gesellschaft begann um das Jahr 1865 mit der Geschäftspolitik,möglichst viel kohleträchtiges Land in der Nähe ihrer Eisenbahnlinien anzukaufen oder zu pachten.Aber sie erwarb auch in den folgenden Jahren die Aktien vieler Kohlegesellschaften.Da im Jahre

1874 das Bundesland Pennsylvania eine Verfassung annahm,die den Transportgesellschaften verbot,Artikel herzustellen oder zu fördern,die sie transportierten,gründete die Lehigh Valley Railroad Co.im Jahre 1875 die Lehigh Valley Coal Co.,auf die das kohlehaltige Land und die Aktien der Zechengesellschaften übertragen wurden,Sie sollte die Förderung,den Versand und den Verkauf der Kohle übernehmen.Die Eisenbahngesellschaft besaß sämtliche Anteile der neuen Gesellschaft.Im Jahre 19o8 kontrollierte sie etwa 95 v.H.der Tonnage,die über ihre Linien zur Küste befördert wurde. 1912 wurde die Lehigh Valley Coal Sales Co.gegründet.An diese hatte die Zechengesellschaft vor dem Transport sämtliche Kohle zu Eigentum zu übertragen,die sie förderte oder auf andere Weise erworben hatte.Die Aktien der Verkaufsgesellschaft wurden von den Aktionären der Lehigh Valley Railroad Co.übernommen.Alle drei Gesellschaften hatten die gleichen Präsidenten und die gleichen Direktoren.

Die Supreme Court wies das Untergericht an,ein Urteil zu sprechen, das die aktienmäßige Verflechtung zwischen den Gesellschaften beendete.Darunter sollte auch der Aktienbesitz an der größten von der Lehigh Valley Railroad Co.aufgekauften Kohlegesellschaft Coxe Brothers Co.und die Aktien der Delaware,Susquehanna and Schuylkill Railroad Co.fallen.Die Aktien waren zu veräußern.Soweit eine andere gegenseitige Verschuldung durch Schuldverschreibungen und andere Papiere bestand,sollte auch diese aufgehoben werden,um die gegenseitige Unabhängigkeit zu gewährleisten.Die Aktionäre wurden aufgefordert,ihre Aktien einer der beiden Gesellschaften bis 1928 zu verkaufen.Die Besetzung der Gesellschaftsorgane der einzelnen Gesellschaften mit denselben Personen wurde beendet. [76)]

Der Vertrag zwischen der Lehigh-Valley-Kohle-und Kohleverkaufsgesellschaft wurde für nichtig erklärt und Vertragsbeziehungen zwischen den beiden Gesellschaften verboten,die in irgendeiner Weise dazu führen würden,die Lehigh Valley Coal Sales Co.nicht völlig frei zu machen,Kohle an-oder zu verkaufen,wo,von wem oder an wen sie wollte.

Diese Entscheidung ähnelt der bereits unter den Dissolutions erwähnten U.S.v.Reading Co.aus dem gleichen Jahre.Die Lösung des Zusammenschlusses zwischen der Eisenbahn-und der Kohlegesellschaft hatte zur Folge,daß die erstere nunmehr allen Kohlegesellschaften die gleichen Geschäftsbedingungen einräumte und somit die Diskri-

76) Simon N.Whitney,aaO Vol.II S.62

minierungen beendete.Eine wirkliche Trennung wurde-dadurch herbeigeführt,daß die Aktionäre der Eisenbahngesellschaft entweder ihre Aktien dieser oder der Kohlegesellschaft veräußern mußten. Durch die Nichtigerklärung des Vertrages zwischen der Verkaufsgesellschaft und der Kohlegesellschaft entstanden drei voneinander unabhängige Lehigh-Gesellschaften.Da auch die personelle Entflechtung aufgehoben wurde,war die Grundlage für die Wiederherstellung des Wettbewerbs geschaffen.Wie bereits dargetan,vergrößerte sich der Marktanteil der unabhängigen Gesellschaften in den folgenden Jahren laufend.Diese Entwicklung ist neben anderen Umständen auch auf diese Entscheidung zurückzuführen.

4.U.S.v.Pullman Co.(1943)

-5o F.Supp.123- vom Supreme Court bestätigt:33o U.S.8o6(1947)
In diesem Antitrustfall geht es um eine "combination",die aus drei Gesellschaften bestand:die Pullman Co.,die die Ausstattungsgegenstände für Schlaf-,Salon-und Speisewagen herstellte und den Service in ihnen versah,und die Pullman Standard Car Manufacturing Co.,die die genannten Wagentypen herstellte.Die drei Gesellschaften hatten gleiche Direktoren.Jahrzehnte hindurch war es die Geschäftspolitik der Pullman Co.gewesen,ihre Wettbewerber aufzukaufen.Nachdem der letzte im Jahre 1899 beseitigt worden war,war sie außer einigen Eisenbahnen,die einen eigenen Service eingerichtet hatten,die einzige Gesellschaft in den USA,die diesen Geschäftszweig betrieb.Die Pullman Co.mißbrauchte ihre Monopolstellung,um mit den Eisenbahngesellschaften Ausschließlichkeitsverträge abzuschließen.Sie ließ sich das ausschließliche Recht einräumen,der betreffenden Eisenbahngesellschaft alle Schlaf-,Salon-und Speisewagen zu verschaffen und den Service zu versehen.Sie weigerte sich, Wagen an die Eisenbahngesellschaft zu verkaufen und übte den Service nur in solchen Wagen aus,die in ihrem Eigentum standen.
Das Gericht ordnete an,daß die Pullman Inc.ihre Aktienanteile an einer der beiden Gesellschaften zu veräußern habe und fügte einige Monate später die Bedingungen hinzu,unter denen die Wirksamkeit dieser Anordnung gewährleistet werden sollte. [77] Es erklärte ferner die Ausschließlichkeitsverträge für unwirksam.Als die Pullman Inc. ihre Aktien der Pullman Co.an eine Gruppe von 56 Eisenbahngesellschaften,die 95 v.H. der Eisenbahnlinien besaßen,verkauft hatte, wurde ihr und den Eisenbahngesellschaften dieser Gruppe untersagt,

77) Simon N.Whitney, aaO Vol.II S.325

gemeinsame Direktoren zu haben.
Die Pullman Inc.bzw.diePullman Standard mußten alle Schlafwagen sowohl der neuen Pullman Co.als auch den einzelnen Eisenbahngesellschaften zum Kauf anbieten.Jeder Eisenbahngesellschaft wurde das Recht eingeräumt,ihren gesamten oder einen Teil ihres Schlafwagen-Service selbst oder durch einen beliebigen anderen Unternehmer auszuüben.Die neue Pullman Co.wurde verpflichtet,auch Wagen, die im Eigentum anderer standen,auszustatten. 78)
Der Wettbewerb war dadurch beschränkt worden,daß die Pullman Inc. durch ihre Tochtergesellschaft,die Pullman Co.,mit den Eisenbahngesellschaften Ausschließlichkeitsverträge dahingehend schloß,daß sie den Service nur in solchen Wagen versah,die ihr gehörten.Da dieser Service besonders gut und preisgünstig war,war es für die Eisenbahngesellschaften aus Kostengründen nicht vorteilhaft,einen eigenen Service einzurichten.Deshalb bedienten sie sich fast alle der Pullman Co.Das wiederum hatte die Folge,daß noch vorhandene kleine Schlafwagenhersteller keine Absatzmöglichkeiten hatten und etwaige Interessenten davon abgehalten wurden,mit der Herstellung von Wagen zu beginnen.Das ist für die Beurteilung der Entscheidung insbesondere zu beachten.
Gegen die Übertragung derAktien der Pullman Co.auf eine Gruppe von 56 Eisenbahngesellschaften und damit gegen die Aufrechterhaltung des Monopols in der Ausstattung und der Betreuung der Schlafwagen ist grundsätzlich nichts einzuwenden.Die standardisierten Wagenausstattungen und die einheitlichen Preise kamen der Allgemeinheit zu gute.Ferner bildete dieser Service die natürliche Ergänzung des Betriebes der Eisenbahnen.Jedoch wäre eine breitere Streuung des Aktienkapitals unter den Eisenbahngesellschaften notwendig gewesen.5 Gesellschaften erwarben nämlich die Mehrheit der Aktien. 79)
Es bestand die Gefahr,daß diese ihren Einfluß zu einseitiger Interessenverfolgung mißbrauchten.
Die Trennung der Pullman Co.von der Pullman Inc.und das Verbot der Ausschließlichkeitsverträge war die Voraussetzung dafür,daß die eigentliche Ursache des Monopols in der Schlafwagenausstattung und-betreuung,nämlich die Monopolisierung der Schlafwagenproduktion,beseitigt wurde.Denn der Pullman Co.und den Eisenbahngesellschaften stand es nunmehr frei,Schlafwagen und Ausstattungsgegenstände von anderen Produzenten zu beziehen.Die Wirkung dieser Entscheidung zeigt sich in der Veränderung der Marktanteile.Während in

78) Simon N.Whitney,aaO Vol.II S.326
79) Simon N.Whitney,aaO Vol.II S.326

den Jahren 1933-1941 Pullman Standard's Anteil 97,4 v.H.betra-
gen hatte,sank er in den Jahren 1944-1952 durch die Entstehung
neuer und die Ausweitung bestehender Unternehmen auf 66 v.H. 80)
Damit war es gelungen,den Schlafwagenmarkt wieder dem Wettbewerb
zu öffnen.
Es erstaunt,daß das Gericht es nicht für notwendig erachtet hat,
die Pullman Standard als fast vollkommenes Monopol in mehrere Ge-
sellschaften aufzugliedern.Darin kommt ein neuer Trend in der ame-
rikanischen Antitrustrechtsprechung zum Ausdruck-ein weiteres Bei-
spiel bildet z.B.auch die Alcoa-Entscheidung-selbst den Markt
allein beherrschende Unternehmen nicht aufzuteilen,um ihre Lei-
stungsfähigkeit und Bedeutung für die Allgemeinheit nicht zu gefähr-
den,sondern die Entwicklung von Wettbewerbern zu begünstigen.Wie
gerade dieser Fall zeigt,kann auch dieser Weg zum Erfolg führen.
Besonders bei Unternehmen,die einer optimalen Größe nahekommen,
dürften sich zu rigorose Maßnahmen nicht empfehlen,sondern Ein-
griffe der obigen Art vorzuziehen sein.

5.U.S.v.Paramount Pictures,Inc.et al. (1948)
-334 U.S.131-

Mit der Entwicklung des Tonfilms zur gewerblichen Verwertbarkeit
im Jahre 1925 entstanden mehrere Gesellschaften,die durch zahl-
reiche Tochtergesellschaften sowohl die Herstellung und den Ver-
leih als auch die Aufführung von Filmen in eigenen Theatern be-
trieben.Die 5 größten Gesellschaften waren:Paramount Pictures Inc.,
Warner Brothers Pictures,Inc.,Twentieth Century-Fox Film Corp.,
Radio-Keith-Orpheum Co.(RKO)und Leow's,Inc.Diese Filmgesellschaf-
ten besaßen im Jahre 1945 Beteiligungen in über 17 v.H. aller
Theater der USA,die jedoch 45 v.H.der gesamten inländischen Film-
rente einbrachten.In den 92 Städten des Landes mit mehr als 1oo ooo
Einwohnern waren wenigstens 7o v.H.aller Premierentheater an eines
oder mehrere der 5 großen Filmunternehmen angegliedert.In unge-
fähr 6o v.H.dieser Städte standen sie mit unabhängigen Theatern
in der Erstaufführung im Wettbewerb.In den Städten zwischen 25
ooo und 1oo ooo Einwohnern besaßen die "Big 5"etwa 6o v.H.der Thea-
ter.In etwa 3oo weiteren Städten ,meist unter 25 ooo Einwohnern,
besaß ein Unternehmer,der an eine der 5 größten Filmgesellschaften
angegliedert war,alle Theater der Stadt.Einen großen Teil der
Filmtheater besaßen mehrere von ihnen gemeinschaftlich.Die genann-
ten Unternehmen mißbrauchten ihren Markteinfluß zum Abschluß ver-

80) Simon N.Whitney,aaO Vol.II S.335

schiedener wettbewerbsbeschränkender Verträge.So verkauften sie die von ihnen hergestellten Filme nicht an unabhängige Theaterbesitzer,sondern erteilten nur Lizenzen.In den Lizenzverträgen wurden Mindesteintrittspreise festgelegt,die die Theater zu erheben hatten.Als Gegenleistung wurde entweder eine feste Rente oder ein Prozentsatz der Einnahmen vereinbart.Ferner wurden übermäßig lange clearances,das sind Fristen,die zwischen zwei Aufführungen in einem bestimmten Gebiet oder in bestimmten Theatern vergehen mußten,vereinbart.Außerdem wurden Lizenzen nur im blockbooking vergeben.Ein Aufführer bekam die Lizenzen eines Films nur unter der Bedingung,daß er auch andere Filme lizensierte.Dabei erhielten kleine unabhängige Theaterbesitzer viel ungünstigere Lizenzverträge als große Theaterringe.

Das Distriktgericht entschied zunächst,daß die beklagten Gesellschaften sich dadurch zu trennen hätten,daß ihr gemeinsames Eigentum an Theatern aufgehoben würde.Ein Unternehmen sollte jeweils bevollmächtigt werden,mit Genehmigung des Gerichts die Beteiligungen eines Unternehmens an gemeinsamen Filmtheatern aufzukaufen.Ein zukünftiger Erwerb solcher Beteiligungen wurde untersagt.

Bevor diese Entscheidung aber ausgeführt wurde,kam es zum Abschluß von Vergleichen.In ihnen verpflichteten sich die 5 Unternehmen,ihre gesamten Beteiligungen an Filmtheatern oder Theater betreibenden Gesellschaften zu verkaufen.Die Verbindung zwischen Filmherstellung und -verleih wurde wegen ihrer großen Wirtschaftlichkeit und Leistungsfähigkeit aufrechterhalten.Es wurden 5 neue Filmtheaterringe geschaffen:RKO Theatres Corp.,United Paramount Theatres Corp.,National Theatres Co.,Stanley Warner Corp.und Loew's Theatres,Inc.Zwischen diesen und den verbleibenden Produktionsgesellschaften gab es keine gemeinsamen Direktoren oder sonstige Mitglieder leitender Gesellschaftsorgane.Die Aktien der neuen Theatergesellschaften wurden zwar zunächst auf die Aktionäre der Produktionsgesellschaften übertragen,es wurde jedoch für die Großaktionäre bestimmt,daß sie entweder die in ihrem Besitz befindlichen Aktien der Produktionsgesellschaften oder der Theaterringe verkaufen mußten.Zwischenzeitlich konnten sie ihr Stimmrecht nur in einer Gesellschaft ausüben.Die neuen Theaterringe wurden aufgefordert,ihr gemeinsames Eigentum an den Theatern dadurch zu beenden,daß sie entweder ihre Beteiligungen verkauften oder die Beteiligungen der Miteigentümer aufkauften.Ferner mußten sie ein oder mehrere Theater in Städten verkaufen,in denen sie keine Wett-

bewerber hatten.Den Produktionsgesellschaften wurde jegliches wettbewerbsbeschränkende Verhalten untersagt,so z.B.der Abschluß von block-booking-Verträgen.[81)]

Dieser Vergleich,der als der wahrscheinlich größte Sieg der Regierung in der 6o-jährigen Geschichte des Antitrustkampfes bezeichnet worden ist,[82)]führt die Trennung zwischen den Produktions-Verleih-Gesellschaften und den Filmtheatergesellschaften folgerichtig durch.Denn er machte es den Aktionären der fünf Filmkonzerne zur Pflicht,entweder ihre Aktien der einen oder der anderen Gesellschaftsgruppe zu veräußern.Ferner löste er auch die bestehenden Zusammenschlüsse zwischen den neu entstehenden Filmtheatergesellschaften,da im gemeinsamen Eigentum stehende Filmtheater auf eine der Miteigentümerinnen zu Alleineigentum übertragen werden mußten.Zusammen mit dem Verbot der bisher üblichen wettbewerbsbeschränkenden Lizenzverträge mit den unabhängigen Filmtheatern bilden diese Anordnungen eine annehmbare Grundlage für die Wiederherstellung eines freieren Wettbewerbs.Die nachfolgende Entwicklung bestätigt das.

Die Produktions-Verleih-Gesellschaften hatten nun keinen festen Grund mehr,ihre früheren Theaterringe zu begünstigen .Damit hörte die Diskriminierung der unabhängigen Filmtheater auf.Diesen brachte der Vergleich die Freiheit von der Kontrolle der Produzenten und die Möglichkeit,ihre Kaufkraft auszuüben,insbesondere also, auch bei anderen Filmherstellern Filme zu lizensieren oder zu kaufen.Da die konzerneigenen Filmtheater die Haupteinnahmequelle der "Großen 5"gewesen waren,bewirkte ihre Abtrennung aber als Nachteil für die neuen Theaterringe ein starkes Ansteigen der Filmrente und ein Sinken der Produktion.[83)]Das Absinken der Produktion hatte allerdings hauptsächlich einen anderen Grund,nämlich die Konkurrenz des Fernsehens und der damit verbundene Zwang,weniger aber teuerere und bessere Filme herzustellen.

Die Entscheidung bedeutete ebenfalls einen großen Vorteil für die unabhängigen Produzenten.Denn nun waren auch die größten und gewinnbringendsten Theater gezwungen,ihre Filme zu zeigen.Im Jahre 1956 wurden bereits zwei Drittel [84)]aller Qualitätsfilme von diesen unabhängigen Produzenten hergestellt.

Die Allgemeinheit erlangte durch die Entscheidung den Vorteil verbesserter Qualität.

81) Simon N.Whitney, aaO Vol.II S.11o/111
82) Simon N.Whitney, aaO Vol.II S.161
83) Simon N.Whitney, aaO Vol.II S.164,168,17o
84) Simon N.Whitney, aaO Vol.II S.18o

6.U.S.v. United Shoe Machinery Corp. (1953)

-110 F.Supp.295 - vom Supreme Court bestätigt:347 U.S.521(1954)

Im Jahre 1899 schlossen sich die drei größten Schuhmaschinenhersteller der USA zur United Shoe Machinery Co.zusammen,die darauf 70-80 v.H.der für die Anfertigung von Schuhen benötigten Maschinen mit Ausnahme der zum Nähen des Oberleders benötigten Maschinen erzeugte.Die letzteren wurden von mehreren anderen Unternehmen gebaut.Durch Zusammenschluß mit einer weiteren Gesellschaft wurde im Jahre 1917 die beklagte United Shoe Machinery Corp.gebildet. Dieses Unternehmen mit seinen zahlreichen Tochtergesellschaften entwickelte in eigenen Laboratorien Schuhmaschinen,stellte sie her und versorgte die Schuhhersteller mit ihnen.Es festigte seine Marktstellung immer mehr.Z.Zt.des Prozesses belieferte es etwa 90 v.H.aller Schuhfabriken mit seinen Maschinen und befriedigte 75 -85 v.H.der Nachfrage.Insgesamt besaß diese Gesellschaft 3915 Patente.Die Schuhmaschinen bot sie den Schuhfabriken nicht zum Kauf an,sondern nur zur Miete.Diese Mietverträge gestaltete sie kraft ihrer wirksamen Kontrolle des Marktes wettbewerbsbeschränkend.Die Kosten für sämtliche Reparaturen waren in den Mietzins bereits eingeschlossen.

Die United Shoe Machinery Corp.stellte jedoch nicht nur Schuhmaschinen her,sondern auch verschiedene angegliederte Gesellschaften auch sämtliche Bedarfsartikel der Schuhfabriken,die sie zur Herstellung von Schuhen benötigte.In diesem Bereich hatte sie für mehrere Artikel eine gleiche Marktstellung erlangt wie auf dem Maschinenmarkt.Während sie etwa 15 v.H.aller Schuhschachteln,25-29 v.H.aller Holzabsätze,30 v.H.der Leisten,etwa 49 v.H. der Schäfte,mehr als 25 v.H.der Schuhspanner und fast 44 v.H. der Farben erzeugte,war ihr Anteil bei Stiften,Nägeln,Ösen und Haken erheblich höher.Denn auf diesem Markt betrug ihr Marktanteil insgesamt etwa 90 v.H.

Aus der sehr sorgfältigen und umfangreichen gerichtlichen Entscheidung sollen an dieser Stelle nur solche Anordnungen wiedergegeben werden,die im Rahmen dieser Arbeit von Bedeutung sind.

1. "A-Tag"bedeutet 6 Monate nach Rechtskraft dieses Urteils,wenn nicht innerhalb der festgesetzten Frist Revision zum Supreme Court der USA eingelegt wird.In diesem Fall bedeutet"A-Tag" 6 Monate, nachdem jenes Gericht sein Urteil diesem Gericht übermittelt.

"B-Tag"bedeutet 3 Monate nach dem "A-Tag".

"C-Tag"bedeutet 10 Jahre nach dem "A-Tag."

3.Der Beklagten,ihren Tochtergesellschaften und jedem ihrer Direktoren,den Mitgliedern der leitenden Gesellschaftsorgane,Agenten und Angestellten,sowie allen Personen,die für sie tätig waren,wird nicht untersagt,weiterhin den Handel und das Geschäft mit Schuhmaschinen und Stiften,Nägeln,Ösen und Haken zu monopolisieren.

5.Nach dem A-Tage darf die Beklagte keinen Maschinentyp zur Miete anbieten,wenn sie ihn nicht auch zum Verkauf anbietet.Wenn die Beklagte einen Maschinentyp zur Miete anbietet,soll sie die Mietvertragsbedingungen so gestalten,daß es für eine Schuhfabrik nicht wesentlich günstiger ist,die Maschine zu mieten als zu kaufen.Die Beklagte braucht nicht die richterliche Genehmigung für die finanziellen Bedingungen in Verkauf-oder Mietverträgen einzuholen.Sollte jedoch ein Mietvertrag wesentlich begünstigt werden,so kann sich der Kläger an dieses Gericht um weitere besondere Maßnahmen wenden.

lo.Vor dem B-Tage soll die Beklagte einen Plan für den Verkauf solcher Teile ihres Betriebes oder der Betriebe ihrer Tochtergesellschaften unterbreiten,die Stifte,Nägel,Ösen und Haken herstellen oder vertreiben.

11.Beginnend 3 Jahre nach dem A-Tage soll die Beklagte keine Bedarfsartikel mehr vertreiben,die nicht von ihr selbst oder einer Gesellschaft hergestellt sind,von der sie nicht wenigstens 2o v.H. des Grundkapitals innehat.Dieses gilt nicht für Bedarfsartikel,die von United schon vorher erworben worden sind.

12.Die Beklagte soll jeden Bewerber,außer einem bewußten Verletzer eine nicht ausschließliche Lizenz auf ein oder alle Patente,die sie jetzt innehat,zu einer einheitlichen angemessenen Lizenzgebühr gewähren.Solche Lizenzen sollen aber beschränkt sein auf die Herstellung,den Gebrauch und Verkauf von Schuhmaschinen,Schuhbedarfsartikeln und ähnlichen Erzeugnissen,die in den Schuhfabriken verwendet werden.Diese Lizenzverträge können eine Bestimmung enthalten für die Nachprüfung der Leistungsfähigkeit des Lizenznehmers durch einen unabhängigen Revisor,der dem Lizenzgeber nur die ihm zustehende und zu zahlende Lizenzgebühr und keine andere Information mitzuteilen hat.Solche Lizenzen sollen eine Vorschrift für die schriftliche Mitteilung zu einer angemessenen Gebühr vom Lizenzgeber an den Lizenznehmer enthalten über die Methode und Verfahren, die von der Beklagten am Tage dieses Urteilsspruches in ihrer betriebenen Praxis unter den lizensierten Patenten angewendet werden.

Dieses Gericht behält sich die Entscheidung über die Angemessenheit einer Lizenzgebühr oder sonstigen Gebühr vor,die als angemessen bezeichnet wird.Dieser Paragraph findet keine Anwendung auf Patente,die auf nach dem A-Tage gestellte Anträge gewährt werden.

13.Nach dem A-Tage soll die Beklagte von keiner Person,die nicht ständig in ihren Diensten steht,ein Patent erwerben,wenn sie nicht die Genehmigung dieses Gerichtes einholt,jenes Patent zu den gleichen Bedingungen zu lizensieren,die in dem vorhergehenden Paragraphen hinsichtlich der von ihr jetzt innegehaltenen Patenten vorgesehen sind.

14.Nach dem A-Tage soll die Beklagte keine ausschließliche Lizenz auf irgendein Patent erwerben.

15.Nach dem A-Tage soll die Beklagte keinen Schuhmaschinenbetrieb, keinen Betrieb,der Bedarfsartikel für Schuhfabriken herstellt oder vertreibt,oder einen Teil davon oder Aktien daran erwerben, wenn die Transaktion mehr als 10 000 Dollar oder das Äquivalent umfaßt.

18.Am C-Tage sollen beide Parteien diesem Gericht über die Wirkung dieser Entscheidung berichten;sie können dann um ihre Abänderung hinsichtlich ihrer Wirkung in der Schaffung eines brauchbaren Wettbewerbs ersuchen.Wenn eine Partei ein solches Ersuchen einreicht,so soll sie diesem eidliche Aussagen beifügen,die darlegen,welche Struktur der Schuhmaschinenmarkt dann hat und welche Macht die Beklagte auf diesem Markt ausübt.

23.Rechtsprechung wird in diesem Rechtsfall vorbehalten zu dem Zweck,beiden Parteien zu ermöglichen,sich zu jeder Zeit wegen weiterer Anordnungen und Anweisungen an dieses Gericht zu wenden, die für die Verbesserung,Auslegung oder Durchführung dieses Urteils angemessen sein mögen,und das Urteil aufzuheben und weitere Verfahren durchzuführen,wenn die künftigen Entwicklungen einen solchen Gang zu einer angemessenen Durchführung der Antitrustgesetze rechtfertigen.

Die Entscheidung läßt die United Shoe Machinery Corp.trotz ihres überragenden Marktanteils in ihrem Bestand fast unangetastet, greift aber tief in ihre Geschäftspolitik ein.Sie zeigt wiederum die Abneigung der Gerichte,Unternehmen,die sich durch Leistung bewährt und durch rationelle Herstellungsmethoden im Großbetrieb große Bedeutung für die Allgemeinheit erlangt haben,in mehrere kleinere Unternehmenseinheiten aufzuspalten.Sie ziehen Anordnungen vor, die bestehende Wettbewerber oder die Bildung neuer Wettbewerber be-

günstigen.Diese Absicht beherrscht auch dieses Urteil.Es will vor allem die unabhängigen Schuhmaschinenhersteller fördern.
Die Gründe für United's Überlegenheit waren die große Anzahl ihrer Patente,ihre Forschungsabteilung, für die jährlich etwa 4 Millionen Dollar aufgewendet wurden,und vor allem ihr Mietsystem mit dem kostenlosen,ausgezeichneten Reparaturdienst.[85] Das Mietsystem war das größte Hindernis für United's Wettbewerber.Denn es verhinderte,daß die Schuhhersteller ihre Maschinen ankauften,da ein Mietvertrag mit United,der kostenlosen Service einschloß,für sie weitaus günstiger war.Deshalb war die Beseitigung dieses Systems und der Zwang zu einem gleichwertigen Verkaufsangebot der erste Schritt zu einem freieren Wettbewerb.Wie sehr die Schuhproduzenten aber auf das bisherige System eingestellt waren,zeigt die Tatsache,daß sie bis zum Ende des Jahres 1955 nur etwa 2o v.H.der gemieteten Maschinen ankauften. [86] Immerhin vergrößerte die Beseitigung des Mietsystems für die unabhängigen Schuhmaschinenhersteller die Möglichkeit,nun auch ihre Maschinen zu verkaufen,wenn auch viele Schuhproduzenten wegen der höheren Kosten weniger geneigt waren,neue Maschinen anzuschaffen.Insbesondere wurden die unabhängigen Hersteller auch durch die Bestimmung begünstigt,Zwangslizenzen auf United's Patente zu erwerben.Ihnen kamen damit die Ergebnisse jahrzehntelanger intensiver Forschung zugute.Ferner beseitigte der Verkauf der Betriebe,die Stifte,Nägel,Ösen und Haken herstellten,das fast vollständige Monopol der United auf diesem Gebiet,das ihr 11 v.H. ihrer Gesamteinkünfte eingebracht hatte, und gaben den übrigen Herstellern die Möglichkeit des Ankaufs.
Die Stärkung der Wettbewerber von United konnte auch zu einem technischen Fortschritt führen.Denn United hatte der Automation in der Schuherstellung bisher nur wenig Aufmerksamkeit geschenkt. In diesem Bereich konnten die Wettbewerber die technische Entwicklung weiter vorantreiben.
Dem Vorteil der Entscheidung auf seiten der unabhängigen Schuhmaschinenhersteller entspricht ein Nachteil für die Schuhproduzenten.Denn sie bewirkte ein scharfes Anziehen der Mietzinsen und der Reparaturkosten.Dadurch wurden wiederum insbesondere die kleinen Produzenten getroffen,die einerseits keine Mittel zum Ankauf von Maschinen,andererseits aber auch keine Möglichkeit hatten,die Reraraturen selbst durchzuführen.
Das Urteil gibt somit den Wettbewerbern der United Shoe Machinery Corp.eine bessere Chance,ihren Marktanteil zu vergrößern,wenn auch wahrscheinlich zu einigen Kosten der Schuhproduzenten und wird

85) Simon N.Whitney,aaO Vol.II S.127/128
86) Simon N.Whitney,aaO Vol.II S.132

möglicherweise den technischen Fortschritt vorantreiben.[87] Trotzdem erscheint es zweifelhaft, ob United's Marktüberlegenheit dadurch entdcheidend beeinflußt wird, besonders auch angesichts ihrer verhältnismäßig großen Marktanteile in anderen Bedarfsartikeln wie Schäfte, Farben u.a.

7. U.S.v.E.I.du Pont de Nemours Co., General Motors Corporation, et al.
126 F.Supp. 235 (1954) ; 353 U.S.586 (1957);
177 F.Supp. 1 (1959) ; 81 S.Ct.1243(1961) [88]

Kein Antitrust-Verfahren hat die amerikanische Öffentlichkeit in den letzten Jahren so gefesselt wie das gegen die beiden Industriegiganten E.I.du Pont de Nemours Co. und General Motors Corp. Das erstgenannte Unternehmen, der größte Chemiekonzern der USA, ist schon häufiger Antitrust-Entscheidungen unterworfen worden (siehe z.B. oben S. 89 ff., 117f).

Du Pont wurde im Jahre 1802 gegründet und seit der Zeit von der gleichnamigen, weitverzweigten Familie kontrolliert. Ihre Mitglieder und Vertreter nehmen auch heute zahlreiche wichtige Stellungen in der Weltfirma ein. Ihre Kontrolle vollzieht sich hauptsächlich über zwei Holdinggesellschaften und zwar über die Christiana Securities Co. und die Delaware Realty and Investment Corp. Christiana hat einen Aktienanteil von 27 v.H. an der du Pont-Gesellschaft inne, während Christiana's Aktien sich wiederum zu 68 v.H. in den Händen der du Pont-Familie befinden. Die Delaware Corp. besitzt 32 v.H. der Christiana -Aktien und 3 v.H. der Aktien der du Pont Co. Hinzu kommt ein Anteil von 5,3 v.H. der du Pont-Aktien, der sich auf du Pont's Direktoren und leitende Angestellte verteilt, die ebenfalls der Familie angehören. Außerdem haben Familienangehörige, die in keinem Gesellschaftsorgan tätig sind oder eine sonstige leitende Stellung nicht einnehmen, noch weitere 2,2 v.H. der du Pont- Aktien. Da der Besitz an Aktien der E.I.du Pont de Nemours Co. stark zersplittert ist und sich auf etwa 200 000 Aktionäre verteilt, übt die du Pont- Familie eindeutig den beherrschenden Einfluß in der Gesellschaft aus.

Ursprünglich stellte das Unternehmen nur Schießpulver und Sprengstoffe her. Kurz vor, hauptsächlich aber während des ersten Weltkrieges nahm es auch die Produktion verschiedener Chemikalien und Kunststoffe auf, insbesondere von Celluloid, Kunstleder, Kunst-

87) Simon N.Whitney, aaO Vol. II. S.114
88) Siehe auch RiW 1957,193 und AWD 1961,193

seide,von gummiüberzogenen Produkten ,Farben und Lacken.Diese Expansion wurde ermöglicht durch die riesigen Kriegsgewinne der Gesellschaft in Höhe von etwa 232 Millionen Dollar.
Die General Motors Corp.wurde im Jahre 19o8 von Williams C.Durant gegründet.Sie erwarb die unabhängigen Automobilfabriken Buick,Cadillac,Oakland und Oldsmobile.Durant brachte auch die von ihm gegründete Chevrolet Corp. ein,die im Jahre 1916 etwa 54 v.H. der General Motors-Aktien erwarb,so daß Durant den Automobil-Konzern beherrschte.Die General Motors Corp. produzierte im Jahre 1917 11 v.H.,im Jahre 1938 bereits 42 v.H.und im Jahre 1955 schließlich 48,8 v.H.aller in den USA verkauften Autos.Sie hat heute von allen amerikanischen Unternehmen den größten Umsatz und das zweitgrößte Vermögen.
Einige der von du Pont hergestellten Erzeugnisse wurden für den Kraftfahrzeugbau benötigt,z.B.Farben,Lacke,Kunststoffe.Daher sah sich die E.I.du Pont de Nemours Co.bereits im ersten Weltkrieg in der Rolle eines Lieferanten der General Motors Corp.Die beiden Unternehmen waren aktienmäßig jedoch noch nicht verbunden.Lediglich zwei Mitglieder der du Pont-Familie besaßen seit 1914 einen nicht erheblichen Aktienanteil an der General Motors Corp.Unabhängig davon spielte seit 1915 ein Vertreter der du Pont-Familie eine Rolle in der Leitung von General Motors.Der entscheidende Einfluß du Pont's auf General Motors entwickelte sich erst gegen Ende des ersten Weltkrieges,als die du Pont- Gesellschaft und die hinter ihr stehende Familie eine beträchtliche Anzahl von General Motors-und Chevrolet-Aktien kauften.Im Jahre 192o gehörten du Pont bereits 23,96 v.H.der Aktien von General Motors.Zusammen mit Durant übte du Pont eine gemeinsame Kontrolle über General Motors aus und beeinflußte deren Geschäftspolitik maßgeblich.Es wurde ein gemeinsames Mana-gement errichtet,innerhalb dessen die finanzielle Verantwortlichkeit für die General Motors Corp.bei der du Pont-Gesellschaft lag.192o erhöhte sich der Anteil du Pont's auf 38 v.H.,der aber im Jahre 1923 wieder auf den vorherigen Stand verringert wurde.Seitdem ist er unverändert bei etwa 23 v.H.geblieben.Das entsprach z.Z. der Klageerhebung im Jahre 1949 einer Zahl von etwa 63 Millionen General Motors-Aktien.Die übrigen Aktien verteilten sich im Jahre 1947 zu 92 v.H. auf Personen,die nicht mehr als loo Aktien und zu 6o v.H.auf solche,die nicht mehr als 25 Aktien besaßen.Diese Zahlen zeigen,welchen Einfluß du Pont ausübte.Er war besonders stark in der Zeit zwischen 192o und 1923,als

du Pont einen Aktienanteil von 38 v.H. innehatte und ein Mitglied der du Pont-Familie sogar Präsident der General Motors Corp.wurde. Von 1923 bis zur Gegenwart war du Pont am stärksten in dem mächtigen Finanzkomittee sowie im Bonus-und Gehaltskomittee des "board of directors"von General Motors vertreten.Das "board of directors" bestand aus 3o Mitgliedern,von denen 15 als Management-Direktoren vom Präsidenten der General Motors Corp.ernannt wurden.Von den übrigen 15 bestimmte du Pont 6,den Rest Banken und andere Firmen. Der bedeutende aktienmäßige und enge personelle Zusammenschluß zwischen du Pont und General Motors stellt eine besonders augenfällige vertikale Verflechtung zwischen Unternehmen dar.In den Jahren vor 1949 befriedigte du Pont den Bedarf der General Motors Corp.an Autolacken zu 68 v.H.,an Kunststoffen für die Innenausstattung der Wagen zu durchschnittlich 45 v.H.Diese Stellung verschaffte sich du Pont hauptsächlich durch seine Aktienbeteiligung.

Der District Court of the Northern District of Illinois,vor dem das Antitrust-Verfahren anhängig war,lehnte es in zwei Urteilen ab,eine völlige Trennung der beiden Unternehmen durch eine Veräußerung der Aktienbeteiligung anzuordnen (126 F.Supp.235-1954; 177 F.Supp.1 -1959).Der Supreme Court hob beide Entscheidungen auf (353 U.S.586 -1957;81 S.Ct.1243 - 1961) und wies das Untergericht im Jahre 1961 an [89],ein Urteil zu sprechen,nach welchem du Pont innerhalb von 6o Tagen einen Vorschlag über die vollständige Entäußerung ihrer General Motors-Anteile vorlegen solle, die innerhalb von 9o Tagen beginnen und im Verlauf von 1o Jahren abgeschlossen sein müsse.Die Antitrust-Division solle aufgefordert werden,spätestens 3o Tage nach Vorliegen des Vorschlages du Pont möglicherweise Gegenvorschläge zu unterbreiten.Die endgültige Entscheidung des District Court liegt bisher noch nicht vor.Das Entflechtungsziel kann der Anweisung des Supreme Court aber bereits eindeutig entnommen werden.

Die Auswirkungen dieses Entscheidung werden in der amerikanischen Öffentlichkeit noch eingehend diskutiert.Im Vordergrund stehen die verschiedenen Möglichkeiten der Durchführung der Entflechtung.[9o] Als erste Möglichkeit ergibt sich die freie Veräußerung des Aktienpaketes von 63 Millionen General Motors-Aktien innerhalb von 1o Jahren.Statistische Erhebungen haben jedoch gezeigt,daß ein solcher Verkauf ein tägliches zusätzliches Verkaufsvolumen von

89) Siehe WuW 1961,697
9o) Vgl.zum folgenden AWD 1961,194

rund 25 loo Aktien bedeuten würde.Bei einem derzeitigen Umsatz von durchschnittlich 28 loo Aktien täglich wären bei General Motors-Aktien große Kursverluste zu erwarten.Diese Kursverluste würden unter den 8oo ooo Aktionären von General Motors insbesondere die Kleinaktionäre treffen,so daß dieser Weg als praktisch nicht gangbar anzusehen ist.

Die zweite diskutierte Möglichkeit würde den Regierungsplänen entsprechen.Diese sehen die Ausgabe der Aktien an die du Pont-Aktionäre im Verhältnis ihrer Beteiligung vor,wobei auf loo du Pont-Aktien 137 General Motors-Aktien entfielen.Eine solche Aktien-Dividende wäre aber unter den gegebenen Umständen einkommensteuerpflichtig zum jeweiligen Tageskurs.Das würde selbst bei einer ratenweisen Vollziehung innerhalb von lo Jahren nach Sachverständigengutachten noch immer eine Steuerlast von 5o-6o v.H. für die Aktionäre bedeuten.Bei einem derzeitigen Kurswert von rund 45 Dollar je Aktie würde dies ein Steueraufkommen von etwa 9oo Millionen Dollar bedeuten,während für die Zuteilung von Aktien an die beiden Holdinggesellschaften Christiana und Delaware eine Vermögenszuwachssteuer von ca.2oo Millionen Dollar fällig würde.

Im Grundsatz ist man sich darüber einig,daß nur die zweite Möglichkeit durchführbar ist.Man ist sich aber noch nicht über den einzuschlagenden Weg im klaren.Und zwar kann entweder die gesamte Aktienaufteilung von einer Steuer befreit werden oder man legt der Versteuerung nur den ursprünglichen Einkaufswert beim Erwerb der Aktien zugrunde,der bei General Motors-Aktien in der Zeit zwischen 1917 und 1919 wenig über 2 Dollar je Aktie lag.Bereits während der Legislaturperiode des 86.Kongresses wurden Gesetzentwürfe beraten,die steuerliche Hindernisse für durchgreifende Antitrust-Maßnahmen aus dem Wege räumen sollten.Die Lösung dieser Frage ist für den Fortgang des Verfahrens von entscheidender Bedeutung.

Die Übertragung der General Motors-Aktien auf die Aktionäre der E.I.du Pont de Nemours Co.wirft aber gleichzeitig die Frage auf,ob dadurch nicht nur eine Verschiebung der Einflußnahme auf die Geschäftsführung der General Motors Corp.auf die Aktionärsebene eintritt,wodurch schon die Wirksamkeit vieler Entscheidungen beeinträchtigt oder sogar vereitelt worden ist.Der Einfluß du Pont's auf General Motors gründete sich bisher darauf,daß das Stimmrecht für den Aktienanteil von 23 v.H.im Block ausgeübt wurde.Das ermög-

lichte eine wirksame Kontrolle.Durch die Aktienausschüttung an die etwa 2oo ooo du Pont-Aktionäre träte zwar eine starke Zersplitterung des Aktienbesitzes ein,die eine gleichförmige Ausübung des Stimmrechts unmöglich machte.Damit würde auch der Einfluß der du Pont- Familie vermindert,da diese an dem gleichnamigen Chemiekonzern nur zu etwa 4o v.H.beteiligt ist und daher auch nur einen entsprechenden Anteil der General-Motors-Aktien erhielte.Es müßte aber noch geprüft werden,ob der ihr zufallende Aktienanteil ausreichen würde,um weiterhin die Geschäftsführung der General Motors Corp.maßgeblich zu beeinflussen.Gegebenenfalls müßte dann die Übertragung der General Motors-Aktien mit der Auflage an die du Pont-Familie verbunden werden,wenigstens einen Teil der an sie übertragenen Aktien zu veräußern.Nur dadurch könnte die Verflechtung zwischen den beiden Unternehmen endgültig beseitigt werden. Ergänzend müßte auch eine personelle Entflechtung angeordnet werden.Denn die maßgebende Vertretung du Pont's im "board of directors" der General Motors Corp.würde auch weiterhin die Geschäftsführung beider Unternehmen koordinieren.Erst damit wären die Voraussetzungen geschaffen,um auch anderen Herstellern von Farben, Lacken u.a.eine nur auf dem Wettbewerb beruhende Stellung als Lieferant der General Motors Corp.zu ermöglichen.

D.Divestiture gewerblicher Schutzrechte.

Die gewerblichen Schutzrechte gehören wie körperliche Gegenstände oder Rechte zum Vermögen einer Person und können damit Entflechtungsmaßnahmen unterworfen werden.Sie gewähren ihren Inhabern ein gesetzliches Monopol.Daher bergen sie in besonderem Maße die Gefahr in sich,wettbewerbsbeschränkend mißbraucht zu werden. Die Gerichte der USA haben vor allem Maßnahmen gegen den Mißbrauch von Patenten entwickelt.Mit wenigen Ausnahmen schließen alle größeren Fälle,die sich mit dem Verhältnis der Antitrustgesetze zu den gesetzlichen Monopolen befassen,Patente ein .Die für Patente anerkannten Grundsätze gelten auch für Urheberrechte,wenn auch die Entscheidungen,die die Entflechtung von Patenten anordnen,nicht immer richtungsweisend für Urheberrechtsentscheidungen sind.[91] Da die Urheberrechte schöngeistige und wissenschaftliche Erzeugnisse schützen,sind die Möglichkeiten zu ihrer Verwertung beschränkt.Schon deshalb erscheinen sie weniger in Antitrustverfahren.Denn der von ihnen geschützte Gegenstand eignet sich weit weniger als Patente zur Wettbewerbsbeschränkung.Sie haben im Anti-

91) S.Chesterfield Oppenheim, aaO S.9o3/9o4

trustrecht der USA daher eine viel geringere Bedeutung.Da keine Gerichtsentscheidungen bekannt geworden sind,die ähnliche Anordnungen treffen wie in Fällen der Patententflechtung,kann auf eine Wiederholung der Grundsätze verzichtet und insoweit auf die Darstellung der für Patente geltenden Regelung verwiesen werden.

a.Divestiture von Patenten

Die Trennung des Patentinhabers von seinem Patent kann in der Form der Zwangslizenz zu einer angemessenen Lizenzgebühr,der lizenzgebührfreien Zwangslizenz,der Anordnung der Nichtausübung von Patentrechten und der Gemeinfreierklärung(dedication of the patents to the public) geschehen.Ein grundlegender Unterschied zwischen der gebührenfreien Zwangslizenz oder der Anordnung der Nichtausübung von Patentrechten und der Gemeinfreierklärung ist,daß die letztere den Beklagten für immer von seinen Patentrechten trennt,während die gebührenfreie Zwangslizenz ebenso wie andere Anordnungen der Antitrust-Entscheidungen abgeändert werden können, falls sich zeigt,daß die Wettbewerbsbedingungen wiederhergestellt sind.Ferner führt die Gemeinfreierklärung zu einem völligen Verlust für den Beklagten,wohingegen die gebührenfreie Zwangslizenz Beschränkungen und Bedingungen unterworfen werden kann,z.B. Zwang des Patentinhabers,eine Lizenz nur gegen eine Lizenz des Lizenznehmers auf dessen Patente zu einer angemessenen Gebühr zu gewähren.

Die Gerichte haben bisher alle diese Maßnahmen außer der Zwangslizenz ohne Lizenzgebühr angeordnet.Sie sind aber alle schon in Vergleiche aufgenommen worden. 92)

1.Die Zwangslizenz zu einer angemessenen Lizenzgebühr.

Rechtsfälle,in denen unter den Antitrustgesetzen Zwangslizenzen zu angemessenen Lizenzgebüühren angeordnet wurden,finden sich bereits unter den oben erörterten Entscheidungen,so in

U.S.v.United Shoe Machinery Corp.,
U.S.v.National Lead Co.et al.,
U.S.v.Imperial Chemical Industries Ltd.,et al. und
U.S.v.Besser Manufacturing Co.

Außerdem erging im Jahre 1953 eine Entscheidung,U.S.v.General Electric Co.et al.(115 F.Supp.835),die für die lizenzgebührenpflichtige Zwangslizenz und die möglichen mit ihr verbundenen Anordnungen sehr aufschlußreich ist.Sie bildet gleichzeitig den einzigen Rechtsfall,in dem ein Gericht in einem Urteil eine Gemeinfreier-

92) S.Chesterfield Oppenheim,aaO S.897

klärung von Patenten verfügte.[93] Da die einzelnen in diesem Zusammenhang bedeutsamen gerichtlichen Anordnungen nicht getrennt werden können, ohne an Übersichtlichkeit einzubüßen, soll an dieser Stelle das Urteil einheitlich wiedergegeben werden, soweit es sich mit Patenten befaßt.

Die General Electric Co. zusammen mit den übrigen beklagten Gesellschaften stellten Lampen und Maschinen zur Fertigung von Lampen her. Für diese Erzeugnisse besaßen sie zahlreiche Patente, die ihre beherrschende Marktstellung begründeten.

Die Beklagten wurden gemeinsam und einzeln angewiesen, nach dem Eintritt der Rechtskraft des Urteils alle von ihnen innegehabten Patente auf Lampen und Lampenteile für gemeinfrei zu erklären. Jedem Beklagten wurde auferlegt, in dem Umfang, in dem es ihm möglich wäre, jedem Antragsteller, der darum in einem schriftlichen Antrag im Zusammenhang mit der Herstellung von Lampen, Lampenteilen oder der Fertigung von Lampen dienenden Maschinen in den USA durch den Antragsteller nachsuchte, eine nichtausschließliche Lizenz auf ein, einige oder alle besagten Patente der Beklagten, die der Erzeugung von Lampen dienende Maschinen betrafen, für ihre gesamten noch nicht abgelaufenen Schutzzeiten zu gewähren, solche Maschinen herzustellen, zu gebrauchen und zu verkaufen. Eine Lizenz sollte ebenso einem Antragsteller aus den USA gewährt werden, der mit einem ausländischen Hersteller den Bau derartiger Maschinen für diesen Antragsteller vereinbarte, die jedoch in den USA verwendet werden sollten.

Ferner wurde angeordnet, daß die Beklagten unter den im vorhergehenden Absatz genannten Bedingungen Antragstellern Lizenzen auf alle zukünftigen Patente zu gewähren hätten. Der General Electric Co. wurde aber das Recht eingeräumt, für jede Lizenz von dem Lizenznehmer für die gesamte Schutzfrist und zu einer angemessenen Lizenzgebühr eine nichtausschließliche Lizenz auf die Patente oder das Recht des Lizenznehmers zu verlangen, Lizenzen oder Unterlizenzen zu gewähren, Lampen, Lampenteile und die betreffenden Maschinen herzustellen, zu gebrauchen und zu verkaufen.

Das Gericht traf auch Bestimmungen über den Inhalt der Lizenzverträge. So konnte der Lizenznehmer z.B. das Gericht anrufen, eine angemessene Lizenzgebühr festzusetzen.

Jeder Hersteller von Lampen oder Lampenteilen in den USA oder jede Person, die sich darauf vorbereitete, die Erzeugung dieser Waren aufzunehmen, und die ein für gemeinfrei erklärtes Patent benutzte

93) S. Chesterfield Oppenheim, aaO S. 903

oder die eine Lizenz von General Electric auf Lampen oder Lampenteile erhalten hatte, wurde von dem Gericht für eine Zeitspanne von drei Jahren vom Spruch des Urteils an berechtigt, von dieser Gesellschaft zu irgendeiner Zeit dieser Frist für eine kostendeckende Gebühr eine schriftliche Beschreibung der Methoden und Verfahren zu verlangen, die zur Zeit der Gemeinfreierklärung oder Lizensierung in ihrer gewerblichen Praxis von ihr bei den lizensierten oder für gemeinfrei erklärten Patenten in Beziehung auf Lampen und Lampenteile gebraucht wurden.

Eine ähnliche Anordnung traf das Gericht auch bezüglich der technischen Unterrichtung über Lampenmaschinen. Es wies die General Electric Co an, einer Person, die die Herstellung von Lampen oder Lampenmaschinen in den USA betrieb oder vorbereitete und die eine Lizenz von der General Electric Co. gemäß dem Urteil erhielt, sofern sie innerhalb von drei Jahren nach der Entscheidung einen Antrag darauf stellte, Abschriften aller Einzelheiten, Pläne und Zeichnungen solcher Maschinen zur Verfügung zu stellen, die von der oder für die General Electric Co. entwickelt oder hergestellt worden wären und die von ihr bis zu einer Zeit von 3 Jahren von dem Urteilsspruch an in ihrer gewerblichen Produktion von Lampen in den USA zusammen mit allen Ausrüstungsdaten in Bezug auf solche Maschinen verwendet würden. Ferner hatte die General Electric Co. alle Namen und Adressen von Lampenmaschinenherstellern einschließlich der Art der von ihnen hergestellten Maschinen anzugeben, die ihr bis zum Tage der Entscheidung bekannt waren.

Den Beklagten wurde untersagt, wegen Verletzungen bestehender Patentrechte an Lampen, Lamp-enteilen oder zur Herstellung von Lampen bestimmter Maschinen gegen irgendeine Person Verfahren einzuleiten.

Das Gericht entschied weiterhin, daß die Beklagte über ihre in- und ausländischen Patente und Lizenzen auf fremde Patente nicht in der Weise verfügen dürften, daß ihnen damit das Recht genommen wurde, solche Patente oder Lizenzen für gemeinfrei zu erklären, wie es in dieser Entscheidung vorgesehen sei, es sei denn, daß sie die besagten Patente und Lizenzen unter der Bedingung verkauften oder übertrügen, daß der Käufer oder Übertragsnehmer die Bestimmungen dieses Urteils, soweit sie Patente oder Lizenzen beträfen, erfüllten. Vor der Vollziehung einer derartigen Übertragung müßte sich ein Käufer oder Übertragsnehmer an das Gericht wenden, das ihn an die genannten Vorschriften der Entscheidung binden sollte.

Den Beklagten wurde ferner verboten, zur Herstellung von Lampen bestimmte Maschinen unter der Bedingung zu verkaufen und zu vermieten, daß der Käufer oder Mieter dem betreffenden Beklagten ein Recht einräumte, die Maschinen bei Beendigung der Lizenz zurückzuerwerben.

2. Die lizenzgebührenfreie Zwangslizenz.

Ein Fall, in dem ein Gericht in einem Vergleich gebührenfreie Zwangslizenzen verfügte, betraf die Konservendosenindustrie. In diesem Wirtschaftszweig bestand ein Duopol. Es wurde beherrscht von den beiden großen Unternehmen, der American Can Co. und der Continental Can Co. So besaßen um 1950, als der Vergleich abgeschlossen wurde, die American Can Co. 57 aller Metallbehälterwerke und Continental Can Co. 41 dieser Fabriken. Die Gesamtzahl ihrer Werke betrug 65 bzw. 74. Der nächstfolgende Wettbewerber dagegen stellte nur in 12 Fabriken her. Die Duopolisten hatten zahlreiche Patente inne, insbesondere für die Verhütung von Korrosion und Rostansatz, aber auch für die maschinelle Fertigung der Konserven.

Das Gericht nahm in den Vergleich die Bestimmung auf, daß die beiden beklagten Gesellschaften ihre Patente auf Konservenverschlußmaschinen gebührenfrei lizensieren müßten. Unter Patenten, die sie innerhalb der nächsten fünf Jahre erwerben würden, hatten sie Lizenzen zu angemessenen Lizenzgebühren zu gewähren. Gleichzeitig verpflichteten sie sich, Lizenznehmern für den gleichen Zeitraum auf deren Kosten alle technischen Informationen zu gewähren. Diese Forderungen des Gerichts sind von einem Kongressausschuß "das gründlichste Patent und Erfahrung gewährende Urteil, das jemals von der Regierung durchgeführt wurde", genannt worden.[94]

3. Die Nichtausübung von Patentrechten; U.S.v.United States Gypsum Co.et al. (1954)
-124 F.Supp.573-

Die United States Gypsum Co, betrieb die Gewinnung von Gips und die Herstellung und den Verkauf von Gipserzeugnissen. Sie war Inhaberin der grundlegenden Patente dieses Wirtschaftsbereiches. Mit den übrigen Herstellern von Gipswaren hatte sie im wesentlichen gleichartige Lizenzverträge abgeschlossen. Mit Hilfe dieser Verträge nutzte die Beklagte ihre Monopolstellung wettbewerbsbeschränkend aus. Ein Ergebnis dieses Mißbrauches war, daß die Lizenznehmer ihre Betriebe auf den ununterbrochenen Gebrauch dieser Patentrechte gründeten, die sie durch die Lizenzverträge er-

94) Simon N. Whitney, aaO Vol. II S.218

langt hatten.Als der Supreme Court entschied,daß diese Verträge die Antitrustgesetze verletzten und damit nichtig seien,wurden die Lizenznehmer in eine bedrohliche Lage versetzt,da sie ihre gesamte Herstellung und das dabei verwendete Verfahren auf die Lizenzen zurückführten.Sie setzten ihre Erzeugung wie bisher fort, obschon die Lizenzverträge für unwirksam erklärt worden waren.Darauf erhob die United States Gypsum Co.Klage gegen die übrigen Produzenten wegen Verletzung ihrer Patentrechte,der die Antitrust Division mit der Meinung entgegentrat,daß dadurch die Wirksamkeit des Urteils,durch das die Lizenzverträge aufgehoben worden seien,hinfällig würden.
Das Gericht untersagte der United States Gypsum Co.,ihre Klagen insoweit weiter zu verfolgen als sie Patentverletzungen beträfen.

4. Die Gemeinfreierklärung.
Wie bereits vermerkt wurde,ist bisher nur in einem einzigen Falle die Gemeinfreierklärung von Patenten in einer Endentscheidung angeordnet worden(U.S.v. General Electric).Diese Entscheidung ist bereits unterl.)wiedergegeben worden,so daß auf sie an dieser Stelle nicht mehr eingegangen zu werden braucht.

b. Die Wirksamkeit dieser Maßnahmen.
Wie die oben angeführten Entscheidungen,in denen die Zwangslizensierung von Patenten gegen eine angemessene Lizenzgebühr angeordnet worden ist,gezeigt haben,ist diese Maßnahme ein außerordentlich wirksames Mittel,einen monopolistisch erstarrten Markt wieder dem Wettbewerb zu unterwerfen.Insbesondere Großunternehmen,die in der Regel über eigene große Forschungsabteilungen verfügen,geben oft ungeheure Summen für die Entwicklung neuer Produkte aus.So hat z.B.die du Pont de Nemours Co.in die Entwicklung des Nylons 45 Millionen Dollar investiert,während die Produktionsumstellung 197 Millionen Dollar kostete.Mittlere oder gar kleine Unternehmen sind nicht in der Lage,ähnlich hohe Beträge für Forschungszwecke auszugeben,so daß sie auf die Dauer den Großunternehmen unterlegen wären und sich entweder ihnen unterwerfen oder aus dem Wettbewerb ausscheiden müßten.Die durch die finanzielle Stärke der Großunternehmen bereits begründete tatsächlich monopolartige Stellung wird noch untermauert durch den Patentschutz,der auch ein rechtliches Monopol schafft.Gestützt auf diese Stellung könnte ein solches Unternehmen dank der Überlegenheit seiner Fabrikate einen ganzen Wirtschaftszweig beherrschen und den Kunden seine Geschäftsbedingungen

aufzwingen.Um das zu verhindern,verdrängt das Antitrustrecht den patentrechtlichen Schutz.
Allerdings ist bei patentbeschränkenden Anordnungen besonders Vorsicht und Zurückhaltung geboten,wie sie von den amerikanischen Gerichten geübt worden ist.Denn ein zu häufiger Gebrauch dieser Maßnahmen würde den Wert des Patentrechts heraömindern und die Gefahr der Verringerung des Forschungs-und Erfindungsdranges herbei-führen.
Diese Gefahr gilt vor allem für die Zwangslizenz ohne Lizenggebühr und die Gemeinfreierklärung ,da hier der Patentinhaber große Summen investiert hat,ohne durch die Verwertung seiner Erfindung einen entsprechenden Gegenwert zu erlangen.Daher muß die Anordnung dieser Maßnahmen auf solche Fälle beschränkt bleiben,in denen der Lizenzgeber durch den Zufluß der Lizenzgebühren in die Lage versetzt würde,seine Marktstellung wettbewerbsbeschränkend auszubauen,etwa durch den Bau neuer Betriebe während dieses Kapital den Lizenznehmern,deren Wettbewerbsfähigkeit gestärkt werden soll,genommen würde.Dabei wäre der Zwangslizenz ohne Lizenzgebühr der Vorzug zu geben,da sie nach der Wiederherstellung des Wettbewerbs wiederaufgehoben werden könnte.
Die Anordnung,Patentverletzungen nicht zu verfolgen,kommt einer Zwangslizenz ohne Lizenzgebühr gleich.Es gilt für sie das oben Ausgeführte entsprechend.

c. Das Warenzeichen im Antitrustrecht.

Der Mißbrauch des gesetzlichen Monopols,wie es der Schutz eines Warenzeichens gewährt,ist zwar schon Gegenstand von Antitrustverfahren gewesen.Jedoch ist ihre Zahl sehr gering.Der Grund dafür liegt darin,daß dem Warenzeichen etwa im Vergleich zu den Patenten eine begrenztere wirtschaftliche Bedeutung zukommt.Dementsprechend können die Eingriffe in geschützte Warenzeichenrechte innerhalb gerichtlicher Urteile nur als zweitrangige Nebenmaßnahmen angesehen werden,die ihren Z eck erst im Zusammenh ng mit den übrigen Maßnahmen erfüllen können.Der einzige bekannt gewordene Rechtsfall,der bezüglich Warenzeichen zu Maßnahmen führte,die denen im Patentrecht getroffenen etwa gleichkommen,war der bereits oben geschilderte Antitrustfall U.S.v.General Electric Co.Und zwar ähnelt die dort getroffene Regel-ung etwa der Verfügung,ein bestehendes Patentrecht nicht auszuüben.
Das Gericht untersagte der General Electric Co.,von ihrem geschützten Handelszeichen"Mazda"in Verbindung mit mehr als 1 v.H.

ihrer Verkäufe an Lampen je Kalenderjahr Gebrauch zu machen. Der General Electric.wurde für einen Zeitraum von 3 Jahren vom Tage des Urteilspruchs an verboten,un mittelbar oder mittelbar eine andere Person innerhalb der USA zu ermächtigen,auf irgendeine Art im Zusammenhang mit Lampen die nicht von ihr oder für General Electric hergesellt würden,irgendein in den USA geschütztes Warenzeichnen zu benutzen,das die General Electric Co.in den USA in Verbindung mit Lampen innehabe oder kontrollierte und verwendete,außer im Hinblick auf Lampen,die von einer solchen Person an die General Electric verkauft worden seien.
Weiterhin entschied das Gericht,daß die General Electric Co.nicht auf irgendeine Weise in Zusammenhang mit Lampen,die von ihr oder für sie hergestellt und in den USA verkauft worden seien,ein in den USA geschütztes Warenzeichen verwenden dürfe,von dem sie wisse, daß es von einer anderen Person in Verbindung mit der Erzeugung von Lampen und deren Verkauf in den USA innegehabt oder kontrolliert und gebraucht würde,außer,wo solch ein Verkauf von der General Electric Co.an solch einen Warenzeichninhaber durchgeführt würde.
Ebenso wie das Patent seinem Inhaber die ausschließliche Befugnis verleiht,die patentierte Erfindung gewinnbringend zu verwerten,so hat der Inhaber eines geschützten Warenzeichens das ausschließliche Recht,seine Erzeugnisse mit diesem Zeichen zu versehen.Falls ein Warenzeichen,vielleicht sogar auf Grund eines Patentes,nach welchem die Waren hergestellt wurden,wie im vorliegenden Fall eine marktbeherrschende Verbreitung gefunden hat,beschränkt es in besonderem Maße die übrigen Wettbewerber und den Markteintritt neuer Wettbewerber,die diese,auch wenn sie ebenbürtige oder bessere Leistungen erbringen,gegen die Bekanntheit des Warenzeichens und seine Gebrauchsgewöhnung nichts ausrichten können.In einem solchen Falle kann die Beschränkung des Gebrauchs eines Warenzeichens die Wettbewerbsbedingungen verbessern,weil nunmehr für die Produkte der anderen Unternehmen das entgegenstehende Hemmnis beseitigt ist.Im vorliegenden Falle ging das Gericht sogar über die unmittelbare Beschränkung des Warenzeichengebrauchs hinaus und untersagte vorausschauend auch die Umgehung seiner Anordnung,der damit uneingeschränkt Geltung verschafft wurde.

IV. Zusammenfassende Übersicht über die Entflechtungsmaßnahmen im Antitrustrecht der USA.

A.Personelle Entflechtung

a.Präsidenten,Direktoren,leitende Angestellte oder Mitglieder leitender Gesellschaftsorgane,die in mehreren Gesellschaften diese Ämter bekleiden,dürfen künftig nur noch in einer Gesellschaft dieses Amt ausüben.

b.Gemeinsame Vertreter mehrerer Unternehmen dürfen in Zukunft nur noch ein Unternehmen beim Verkauf seiner Erzeugnisse vertreten.

B.Entflechtung der Unternehmenssubstanz.

a.Dissolution (Aufspaltung)

Betrifft fast ausschließlich verhältnismäßig leicht zu zergliedernde Holdinggesellschaften).

Veräußerung der im Besitz der Holdinggesellschaft befindlichen Aktien ihrer Tochtergesellschaften oder Bildung einer völlig neuen Gesellschaft aus dem Gesellschaftsvermögen des Gesamtkonzerns (z.B.in der Entscheidung U.S.v.United Fruit Co.)

b.Divestiture (Abspaltung)

Veräußerung von Aktien anderer Unternehmen,Veräußerung einzelner Betriebsstätten.

Zwangsweises Verkaufsangebot von Erzeugnissen,die bisher nur zur Miete angeboten wurden.

Abbruch der Geschäftsbeziehungen mit einer bestimmten Zahl von Händlern.

C.Divorcement (Qualifizierte Abspaltung-Stufentrennung).

Veräußerung von Aktien anderer Unternehmen,Veräußerung von Betriebsstätten.

zu a.-c.Permanent injunctions

1.)Den zu entflechtenden Unternehmen,ihren Direktoren,leitenden Angestellten u.a.wird untersagt,in Hauptversammlungen der von ihnen beherrschten Gesellschaft das Stimmrecht,insbesondere die Wahl von Mitgliedern der leitenden Gesellschaftsorgane,auszuüben,sowie irgendeinen Einfluß auf oder eine Kontrolle oder Aufsicht über die Geschäftstätigkeit dieser Gesellschaften geltend zu machen.

2.)Den beherrschten Gesellschaften,ihren Direktoren,leitenden Angestellten und Mitgliedern der leitenden Gesellschaftsorgane wird untersagt,in ihren Hauptversammlungen die herrschende Gesellschaft ihr Stimmrecht,insbesondere die Wahl der Organmitglieder,ausüben zu lassen,sowie eine Kontrolle über ihre Geschäftstätigkeit zuzulassen.

3.)Verbot,gerichtet an beherrschte Gesellschaften,Dividenden an die herrschende,zu entflechtende Gesellschaft zu zahlen.

4.)Den Direktoren und sonstigen leitenden Personen des entflochtenen Unternehmens wird untersagt,mittel-oder unmittelbar Anteile an dem abgetrennten Unternehmensteil,sowie weitere Anteile zu bereits in seinem Besitz befindlichen an anderen Unternehmen oder weitere Betriebsstätten zu erwerben.

5.)Dem entflochtenen Unternehmen und seinen leitenden Bediensteten wird verboten,etwas zu unternehmen,das auf irgendeine Art und Weise sein Betätigungsfeld und seinen Einfluß vergrößern würde.

6.)Ausstattung neugebildeter Gesellschaften mit technischen Informationen durch die entflochtene Gesellschaft.

7.)Einstellung bestimmter Geschäftszweige eines Unternehmens und Beschränkung des Produktionsprogrammes.

8.)Verbot,mit bestimmten Erzeugnissen zu handeln.

9.)Anordnung,daß ein Unternehmen sich um die Ausweitung seiner Produktion und des Verkaufs seiner Erzeugnisse zu bemühen habe.

lo.)Verbot,gerichtet an die bisherigen Tochtergesellschaften eines entflochtenen Konzerns,sich jemals wieder zu einer "combination" zusammenzuschließen.

d. Entflechtung gewerblicher Schutzrechte.

l. Patente(Grundsätze gelten auch für Urheberrechte).

aa.Zwangslizenz zu angemessener Lizenzgebühr.

bb.Zwangslizenz ohne Lizenzgebühr.

Den Lizenzgebern kann das Recht eingeräumt werden,Lizenzen nur unter der Bedingung zu geben,daß auch die Lizenznehmer ihnen Lizenzen auf ihre Patente,die mit denen der Lizenzgeber verwandt sind,gewähren.

Die Lizenznehmer können gegen eine angemessene Gebühr Informationen von den Lizenzgebern über deren Methoden und Verfahren(Pläne, Zeichnungen u.a.) verlangen,die in deren gewerblicher Praxis in Bezug auf die lizensierten Patente benutzt werden.

Zwangslizenzen können auch schon für künftige Patente eingeräumt werden.

cc.Anordnung,Patentrechte nicht auszuüben z.B.keine Klage wegen Verletzung von Patentrechten zu erheben.

dd.Gemeinfreierklärung.

2. Warenzeichen.

Beschränkung des Benutzungsrechts eines Warenzeichens.

Vergleicht man die vorstehende Übersicht mit den beiden übrigen Katalogen, welche die von den Besatzungsmächten durchgeführten sowie die im Entwurf der Bundesregierung zu einem Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen und im Montanunionsvertrag vorgesehenen Entflechtungsmaßnahmen zusammenfassen, so fällt sogleich auf, daß sich die Übersichten in ihrem Umfang erheblich unterscheiden. Die Maßnahmen der Besatzungsmächte erschöpfen sich praktisch in der Liquidation von Unternehmen und der Übertragung ihres Vermögens auf neu gegründete Nachfolgegesellschaften, da die alliierten Dekartellierungsgesetze für die Entflechtung kaum Bedeutung erlangt haben. Diese Maßnahmen entsprechen etwa der Dissolution (Aufspaltung) im Antitrustrecht der USA und bilden somit nur einen wenn auch wichtigen Teil des Kataloges der amerikanischen Entflechtungsmaßnahmen. Die im Regierungsentwurf und im Montanunionsvertrag enthaltenen Maßnahmen, die von den Antitrusterfahrungen der USA nicht unwesentlich beeinflußt worden sind, ähneln der Divestiture (Abspaltung) und dem Divorcement (qualifizierte Abspaltung-Stufentrennung). Sie unterscheiden sich von diesen aber durch ihren präventiven Charakter. Er ermöglicht es nur, Rechtsgeschäfte rückgängig zu machen, durch die einem Unternehmen Vermögensgegenstände, z.B. Betriebsstätten, und Anteilsrechte an einem anderen Unternehmen übertragen worden sind. Die genannten Maßnahmen würden daher nur dann auch die Dissolution (Aufspaltung) umfassen, falls dem zu entflechtenden Unternehmen sein gesamtes Vermögen von anderen Unternehmen übertragen worden wäre. Der Katalog mit den Entflechtungsmaßnahmen des Regierungsentwurfs und des Montanunionsvertrages sowie die vorstehende Übersicht entsprechen sich weiterhin darin, daß sie ein personelle Entflechtung vorsehen. Die Antitrustrechtsprechung der USA hat als Sonderfall zusätzlich zu den in dem genannten Katalog vorgesehenen Maßnahmen jedoch die Beschränkung von Handelsvertretern auf die Vertretung eines Unternehmens entwickelt. Der Regierungsentwurf und der Montanunionsvertrag gehen aber insoweit über die Entflechtungsmaßnahmen der USA hinaus, als sie auch Maßnahmen gegen vertragliche Verflechtungen zwischen Unternehmen vorsehen. Diese Maßnahmen sind dauraus zu erklären, daß man bei der Kodifizierung der genannten Gesetze der Flucht der Unternehmen in vertragliche Verflechtungen vorbeugen wollte, die durch eine mögliche Entflechtung engerer Zusammenschlüsse, etwa des Be-

sitzes von Aktien anderer Unternehmen,herbeigeführt werden konnte. Wie aber wiederum die Erfahrungen der USA gezeigt haben,spielen vertragliche Verflechtungsformen als Ursache für Wettbewerbsbeschränkungen nur eine untergeordnete Rolle.Der Grund liegt darin,daß vertragliche Beziehungen leicht gelöst werden können und einen dauerhaften Einfluß nicht gewährleisten.Der Schwerpunkt liegt eindeutig bei engeren Verflechtungsformen,insbesondere bei dem Erwerb von Anteilsrechten an anderen Unternehmen.Wenn somit die Auflösung vertraglicher Verflechtungen in der obigen Übersicht fehlt,so liegt darin kein bedeutsamer Mangel. Im übrigen könnten mit Hilfe der Generalklauseln der Section 4 des Sherman Act und 15 des Clayton Act derartige Maßnahmen jederzeit entwickelt werden,wenn ein Bedürfnis bestünde.Immerhin runden sie die Maßnahmen zur Entflechtung der Unternehmenssubstanz ab und bilden deren Ergänzung.Demgegenüber ist der Katalog mit den von der Antitrustrechtsprechung der USA erarbeiteten Entflechtungsmaßnahmen der einzige,der auch die gewerblichen Schutzrechte einbezieht und insbesondere die Entflechtung des Patents ermöglicht.Zahlreiche amerikanische Antitrustentscheidungen zeugen von dem möglichen Mißbrauch des Patents zur Beschränkung des Wettbewerbs.In vielen Fällen konnte nur durch eine Beseitigung des gesetzlichen Monopols der Wettbewerb wiederhergestellt werden.Daher müssen Möglichkeiten zur Einschränkung des Schutzes gewerblicher Schutzrechte ein notwendiger Bestandteil jedes Kataloges von Entflechtungsmaßnahmen sein.Ferner enthält die obige Übersicht als einzige Dauerverfügungen,die eine wichtige Ergänzung der eigentlichen Entflechtungsmaßnahmen bilden und oft über deren Erfolg mitbestimmen können.Der Vergleich zeigt demnach,daß der Katalog mit den Maßnahmen der USA der vollständigste ist und die praktischen Anwendungsfälle der Entflechtung umfaßt.

V. Die Vollziehung der angeordneten Entflechtungsmaßnahmen im Recht der USA.

Gerichtliche Urteile unterscheiden sich von Anordnungen der Federal Trade Commission in der Erreichung der Vollstreckungsreife. Während die Entscheidungen der Gerichte durch den Ablauf der Rechtsmittelfrist oder durch die letztinstanzliche Beurteilung des Falles rechtskräftig und damit vollstreckbar werden,bedarf es zur Rechtskraft der Order der Federal Trade Commission nach den Sec-

tions 7,8 des Clayton Act eines besonderen Verfahrens.Im Gegensatz zu Anordnungen der Commission nach Section 5 des Federal Trade Commission Act,gemäß dem sie unlautere Wettbewerbsmethoden untersagen kann,werden ihre Orders,die nach den Vorschriften des Clayton Act ergehen,nicht schon durch den Ablauf einer bestimmten Frist rechtskräftig.Vielmehr müssen die Commission oder die Partei,die der Order unterworfen ist,oder beide die Nachprüfung und die Bestätigung durch das zuständige Gericht nachsuchen,die Commission durch das Gesuch,die Order zu vollstreken,falls die Partei "versagt oder vernachlässigt zu gehorchen",oder die andere Partei durch den Antrag,die Order aufzuheben.Eine Zeitgrenze für diese Verfahren besteht nicht. 95)

Die rechtskräftigen Gerichtsurteile oder Orders haben keine unmittelbare rechtsgestaltende Wirkung.Sondern damit ergeht nur an die betroffenen Unternehmen oder natürlichen Personen (Direktoren,Angestellte, u.a.)der Befehl,die getroffenen Anordnungen zu befolgen.Das Recht der USA geht von der Annahme aus,daß schon die Autorität des Gerichts groß genug sei,um die verurteilten Personen und Gesellschaften zu einer Befolgung der getroffenen Anordnungen zu veranlassen,ohne Zwangsmittel anzuwenden.Sollten sich diese Personen und Gesellschaften aber nicht dem Spruch des Gerichts beugen,so stehen zwei Möglichkeiten zur Verfügung,die Vollziehung des Urteils zu erzwingen,Die erste und häufigste Möglichkeit ist ein mittelbares Zwangsmittel,nämlich ein Strafverfahren gegen die Verurteilten wegen Mißachtung des Gerichts (proceeding in contempt of court).Dadurch werden die im Urteil oder in der Order angeordneten Maßnahmen aber nicht ausgeführt, sondern nur ihr Adressat einer Strafe und einem Zwang unterworfen,der ihn zur Erfüllung seiner Pflicht zur Durchführung der Maßnahmen anhalten soll.Die zweite Möglichkeit sieht die unmittelbare Vollziehung der gerichtlichen Anordnungen durch eine vom Gericht ernannte Person zu.In mehreren Antitrusturteilen findet sich die Einsetzung eines Treuhänders oder Verwalters für den Fall,daß die Beklagten sich nicht den Anweisungen des Gerichts beugen (z.B.U.S.v.American Tobacco Co.,U.S.v. United Fruit Co.)Ihm fällt die Aufgabe zu,alle oder einen Teil der Bestimmungen des Urteils auszuführen.Das bedeutet aber nicht, daß in den Fällen,in denen die Urteile eine Einsetzung solcher Exekutivorgane nicht enthalten,die Ernennung eines Treuhänders ausgeschlossen wäre.Vielmehr behält das Gericht die Aufsicht

95) S.Chesterfield Oppenheim,aaO S.1086

über die Ausführung seiner Anordnungen und kann jederzeit, soweit es erforderlich ist, eine Person ernennen, der die Vollziehung des Urteils übertragen wird. Das Gericht kann sich auch in seiner Entscheidung das Recht vorbehalten, weitere Maßnahmen anzuordnen, falls sich erweisen sollte, daß die bisherigen nicht ausreichen, die Störung des Wettbewerbs zu beseitigen. Durch diese Möglichkeiten wird eine große Anpassungsfähigkeit der Entscheidung an den konkreten Einzelfall und die Berücksichtigung der künftigen Entwicklung ermöglicht.

VI. Folgerungen aus den Antitrust-Entscheidungen für die Wirksamkeit von Entflechtungsmaßnahmen.

Aus den oben dargestellten Antitrust-Entscheidungen lassen sich für den Erfolg und die Wirksamkeit von Entflechtungsmaßnahmen zahlreiche Schlußfolgerungen ziehen, die sich aufdrängen, wenn man die weitere Entwicklung der entflochtenen Unternehmen und der betroffenen Märkte nach Durchführung der angeordneten Maßnahmen verfolgt. Die weitere Entwicklung macht die Schwäche der ergriffenen Entflechtungsmaßnahmen offenbar und liefert den besten Beweis dafür, ob diese geeignet waren, Wettbewerbsbeschränkungen auf ganz- oder teilmonopolisierten Märkten zu beseitigen. Im folgenden sollen ohne Beachtung der großen Dreiteilung in Dissolutions, Divestitures und Divorcements aus den Antitrust-Entscheidungen die maßgebenden Kriterien herausgestellt werden. Zwar ist bei den obigen Entscheidungen schon im einzelnen ausgeführt worden, worin die Schwäche und die Wirksamkeit der angeordeneten Maßnahmen besteht. Es empfiehlt sich aber, die grundlegenden Merkmale noch einmal vergleichend gegenüberzustellen, um ihre Eignung zur Wiederherstellung des Wettbewerbs besonders augenfällig zu machen. Dabei bietet sich von selbst eine große Zweiteilung von solchen Maßnahmen an, die sich als wirksam und solchen, die sich als ungeeignet erwiesen haben. Innerhalb dieser Gruppierung erfolgt die Einteilung nach den einzelnen Entflechtungsmaßnahmen.

A. Ungeeignete Entflechtungsmaßnahmen.

1.) Aufspaltung eines Monopolunternehmens in ein konzentriertes Oligopol.

In den Fällen U.S.v. American Tobacco Co. [96] und U.S.v.E.I.du Pont de Nemours Co. [97] wurde ein Monopolunternehmen jeweils im

96) oben S. 85 ff.
97) oben S. 89 ff.

wesentlichen in drei Nachfolgeunternehmen aufgespalten.Damit wurden Monopole durch Oligopole ersetzt.Wie konzentriert diese Oligopole waren,wird deutlich,wenn man sich vergegenwärtigt,daß die drei Unternehmen auf dem Rauchwarenmarkt 8o v.H. der Zigaretten- und 76 v.H.der Rauchtabakproduktion auf sich vereinigten,während die Nachfolgegesellschaften du Pont's etwa 6o v.H.der Dynamitkapazität stellten.In der Rauchwarenindustrie wurde die Stellung der Oligopolisten noch dadurch verstärkt,daß ihnen die Kontrolle einzelner Rauchwarenmarken überlassen wurde.Da diese Marken bestimmte Tabaksorten voraussetzten,sicherte ihnen die Überlassung die monopolartige Kontrolle auch über diesen Tabak.Außerdem waren sie in der Lage ,eine vollständige Auswahl von Rauchwarenerzeugnissen anzubieten,was die kleineren Wettbewerber nicht konnten. Die Schaffung eines derartig konzentrierten Oligopols führt, wie die weitere Entwicklung in beiden Fällen zeigte,zu offenkundigen Wettbewerbsbeschränkungen.Denn ihr Ergebnis ist ein gleichförmiges Verhalten der Oligopolisten und eine Erstarrung des Preisgefüges zwischen ihnen,da sie sich scheuen,allein die Preise und sonstigen Geschäftsbedingungen abzuändern.In solchenFällen kann der Wettbewerb nur dadurch wiederhergestellt werden,daß der Monopolist entweder in eine größere Anzahl von Nachfolgeunternehmen aufgespalten wird oder,falls die rationelle Produktion eine Auspaltung in zahlreiche Unternehmen verbietet,die unabhängigen Wettbewerber durch Anordnungen im Einzelfall,wie unter B 1.) dargelegt wird,in eine begünstigte Wettbewerbslage versetzt werden. Es besteht ferner die Möglichkeit,den Markteintritt neuer Unternehmen zu erleichtern.

2.) <u>Aufspaltung eines Monopolunternehmens in ein Oligopol unter Beibehaltung der führenden Rolle des entflochtenen Unternehmens.</u>

In dieser Gruppe von Fällen ist nicht nur, wie unter 1.)ein Monopolunternehmen in ein Oligopol aufgespalten worden,sondern dem aufgespaltenen Unternehmen ist eine solche überragende Größe und ein derartig beherrschender Markteinfluß belassen worden,daß von einer Wiederherstellung des Wettbewerbs nicht gesprochen werden kann.Ein Beispiel bildet die bereits unter 1.) zitierte Entscheidung U.S.v.E.I.du Pont de Nemours Co.Die entflochtene Gesellschaft war vor der Aufspaltung Eigentümerin von 41 Betrieben.Von diesen hatte sie an die beiden neu gebildeten Unternehmen insgesamt 21

Betriebe zu übertragen,und zwar an die Hercules Powder Co.11 und an die Atlas Powder lo Betriebe.Nach der Entflechtung stellte du Pont 32 v.H.und Hercules und Atlas je 12 v.H.der Dynamitkapazität.Du Pont wurde somit eine Größe und eine Marktstellung überlassen,welche die beiden neu gegründeten Gesellschaften etwa um das Zweifache übertraf.Ein weiteres besonders eindruckvolles Beispiel sind die Entflechtungsmaßnahmen,denen sich die United Fruit Co. in einem Vergleich unterworfen hat. [98]Die United Fruit Co.ist ein voll integrierter Konzern ,der vom Bananenanbau auf eigenen Plantagen in Lateinamerika über den Bananentransport auf eigener Schiffsflotte und der Kontrolle über eine wichtige Eisenbahnlinie bis zum Verkauf in den USA alle Stufen in sich vereinigt.Aus dem Betriebsvermögen der United Fruit Co.soll eine " Neue Gesellschaft"gebildet werden,deren Geschäftsumfang aber nur ein Drittel des Gesamtimports der entflochtenen Gesellschaft beträgt,während diese mit den verbleibenden zwei Dritteln der bei weitem größte Anbieter von Bananen in den USA bleibt.Zwar kann die "Neue Gesellschaft" die importierten Bananen auch verkaufen, während der Verkauf der United Fruit Co. im wesentlichen untersagt ist.Diese behält jedoch wegen der hohen Befriedigung der Nachfrage weiterhin maßgebenden Einfluß auf die Gestaltung der Preise.

Die weitere Entwicklung nach der Durchführung der Entflechtungsmaßnahmen gegen du Pont hat gezeigt,daß diese Form der Entflechtung nicht nur,wie unter 1.) zu einer Erstarrung des Preisgefüges und zu einem marktkonformen Verhalten der Oligopolisten führt, sondern sich die neu gebildeten,kleineren Wettbewerber weitgehend der Preisführerschaft und dem sonstigen Marktverhalten des weiterhin führenden entflochtenen Unternehmens anschließen.In dem Verfahren gegen die United Fruit Co.liegen zwar noch keine Erfahrungen vor,da die Maßnahmen erst bis zum Jahre 1966 durchzuführen sind.Es ist aber zu erwarten,daß hier die Entwicklung ähnlich verlaufen wird.Das gilt umso mehr,als die "Neue Gesellschaft" selbst mit Direktoren und anderem Personal der United Fruit Co.ausgestattet werden soll.Ein solcher Mißerfolg wäre durch die Bildung mehrerer etwa gleich großer Unternehmen verhindert worden.Ferner hätte man auch in diesem Falle prüfen können, ob nicht durch eine Begünstigung der Wettbewerber der Wettbewerb wirksam hätte gefördert werden können.

98) oben S. 93 ff.

3.) Aufspaltung eines Gesamtmonopols in Teilmonopole.

Die Aufspaltung eines Gesamtmonopols in Teilmonopole kommt dann in Betracht, wenn ein Unternehmen die Produktion einer bestimmten Ware und aller oder einiger ihrer Substitute monopolisiert hat oder wenn ein Monopolunternehmen in der Weise vertikal gegliedert ist, daß es sämtliche Produktions-und sonstige nachgeordneten Wirtschaftsstufen in sich vereinigt. Die erste Form des Gesamtmonopols ist in der Antitrust-Rechtsprechung der USA in einem Falle angeordnet und in einem weiteren Falle ermöglicht worden. Die Entscheidung in dem Fall U.S.v.American Tobacco Co.,[99] die schon unter 1.) als Beispiel angeführt worden ist, überließ den drei großen Nachfolgegesellschaften die Kontrolle über einzelne Rauchwarenmarken und verschaffte ihnen, da diese Marken bestimmte Tabaksorten voraussetzten, auch die monopolartige Kontrolle über diesen Tabak. Somit wurde zwar die Monopolisierung aller Rauchwarenmarken in der Hand eines Unternehmens beseitigt, aber in Form von Teilmonopolen fortgesetzt. In dem Fall U.S.v.Imperial Chemical Industries Ltd. et al.[100] wurden Teilmonopole zwar nicht bereits durch die Anordnungen des Gerichts geschaffen, aber ermöglicht. Die E.I.du Pont de Nemours Co. und die ICI hatten ihre gemeinsamen Beteiligungen an verschiedenen ausländischen Gesellschaften aufzulösen, und zwar entweder durch Verkauf der Beteiligung oder durch Ankauf aller Beteiligungen durch eine der beiden Unternehmen. Die beiden Chemiekonzerne vollzogen die Trennung dadurch, daß aus den gemeinsamen ausländischen Gesellschaften jeweils zwei neue Gesellschaften gebildet wurden, auf die die Produktionszweige aufgeteilt wurden. Du Pont und ICI übernahmen je eine der beiden neuen Gesellschaften. Die Aufteilung nach Produktionszweigen bewirkte, daß die neuen Gesellschaften verschiedene Produkte herstellten und daher auch weiterhin miteinander nicht im Wettbewerb standen.

Die Aufspaltung eines voll integrierten Konzerns nach Produktions- und Wirtschaftsstufen wurde in dem Fall U.S.v.United Fruit Co.[101] diskutiert. Die Geschäftstätigkeit je einer Wirtschaftsstufe sollte verselbständigt und von unabhängigen Gesellschaften übernommen werden. Eine solche Trennung wäre zwar relativ leicht durchzuführen gewesen, da betriebliche Einheiten nicht angetastet worden wären. An die Stelle des Gesamtmonopols wäre aber eine Monopo-

99) oben S. 85 ff.
100) oben S. 117 ff.
101) oben S. 93 ff.

lisierung der einzelnen Wirtschaftsstufen getreten.Ferner hätte sie zu einer Kostensteigerung geführt,weil die Umsätze zwischen den einzelnen Stufen mit Gewinnspannen belegt worden wären. Diese Form der Entflechtung führt somit nicht zu einer Beseitigung der Wettbewerbsbeschränkung,sondern lediglich zu einer Verlagerung der Monopolisierung auf eine andere Ebene.

4.) Aufspaltung eines Unternehmens ohne Berücksichtigung der Grösse und des Markteinflusses der Wettbewerber.

In dem Antitrust- Verfahren gegen die Standard Oil Co.of New Jersey[102] ordnete das Gericht an,den Erdölkonzern,der 75 v.H.des Erdöls der USA förderte und vertrieb,in insgesamt 34 Nachfolgegesellschaften aufzuspalten.Die Aufspaltung bereitete insofern keine Schwierigkeiten,als eine Holdinggesellschaft die Mehrheit der Aktien von 33 Tochtergesellschaften innehatte.Das Gericht hat jedoch bei seiner Entscheidung der gesamten Marktstruktur keine Beachtung geschenkt.Denn fast alle Nachfolgegesellschaften verfügten nur über ein einseitiges Produktionsprogramm,während die unabhängigen Wettbewerber in ihrem Kampf gegen die Standard Oil Co.of New Jersey die verschiedenen Wirtschaftsstufen zusammengeschlossen hatten.Um ihr Produktionsprogramm abzurunden und ihre Marktstellung zu festigen,waren die früheren Tochtergesellschaften der Standard Oil Co.gezwungen,sich wieder zusammenzuschließen.Von den ursprünglich 34 Unternehmen blieben auf diese Weise nur 19 übrig.Dieser Fall zeigt sehr deutlich,daß bei der Aufspaltung eines Unternehmens die Größe und Leistungsfähigkeit der Nachfolgegesellschaften auf die Größe und Produktionskraft der Wettbewerber ausgerichtet werden müssen.

Auch im umgekehrten Falle,wenn also ein Monopolunternehmen nicht weitreichend genug aufgespalten,sondern ein konzentriertes Oligopol geschaffen wird,kann eine Konzentrationsbewegung unter den unabhängigen Wettbewerbern eintreten. Das verdeutlicht die Entscheidung U.S.v.American Tobacco Co.[103] Wenn unter den Oligopolisten ein Wettbewerbskampf eintritt,was in Wirtschaftsbereichen mit dynamischer technischer Entwicklung leicht geschehen kann,so können die kleinen Wettbewerber zur Stärkung ihrer Leistungskraft gezwungen sein,sich zusammenzuschließen,da sie einen scharfen Wettbewerb nicht überstehen könnten. Wird den Nachfolgegesellschaften eines entflochtenen Unternehmens eine Größe und Leistungs-

102) oben S. 82 ff.
103) oben S. 85 ff.

kraft belassen,welche die der übrigen Wettbewerber erheblich übertrifft,so besteht daher die Möglichkeit,daß eine solche Aufspaltung wieder zu neuen Zusammenschlüssen führt.

5.) Übertragung der Aktien auf die Aktionäre des zu entflechtenden Unternehmens.

In den Fällen Northern Securities Co. v.U.S.[104], Standard Oil Co. of New Jersey et al.v.U.S.[105], U.S.v. American Tobacco Co.[106], U.S.v.E.I.du Pont de Nemours Co.[107] und U.S.v.United Fruit Co.[108] wird der Hauptmangel vieler Antitrust- Entscheidungen offenbar. In allen diesen Fällen war Gegenstand dieses Entflechtungsverfahrens ein Konzern mit dem charakteristischen Aufbau,daß seine Spitze eine Holdinggesellschaft bildete,die in ihrer Hand die Mehrheit der Aktien einer Anzahl von Tochtergesellschaften vereinigte.Die Aufspaltung der Konzerne wurde dadurch vollzogen,daß die im Besitz der Holdinggesellschaft befindlichen Aktien auf ihre Aktionäre übertragen wurden.Dabei ist nicht untersucht worden, wie sich nach der Übertragung die Aktien auf die Aktionäre der Holdinggesellschaft verteilten,insbesondere,ob sich unter ihnen Großaktionäre befanden,die auch auf die Nachfolgeunternehmen einen maßgeblichen Einfluß ausüben konnten.Zu welchen Folgen diese Unterlassung führt,zeigt besonders die weitere Entwicklung in den Fällen der Standard Oil Co. of New Jersey und der American Tobacco Co.Im ersten Falle konzentr-ierten sich nach der Übertragung die Aktien der 34 Nachfolgegesellschaften in der Hand einer kleinen Gruppe von Aktionären.Die Folge war,daß es zu einem starken Preisanstieg für Öl kam,der auf die Aufteilung des Marktes unter die Nachfolgegesellschaften zurückzuführen war und daher einen Wettbewerb zwischen ihnen ausschloß.Im zweiten Falle besaß eine Gruppe von Großaktionären nach der Übertragung mehr als ein Drittel der stimmberechtigten Aktien der Nachfolgegesellschaften. Insbesondere bei Zersplitterung des übrigen Aktienbesitzes war es ihnen möglich,weiterhin einen maßgebenden Einfluß auf alle Gesellschaften auszuüben.

Demnach ist diese Form der Aufspaltung ungeeignet,einen Markt wie-

---

104) oben S. 8o ff.
105) oben S. 82 ff.
106) oben S. 85 ff.
107) oben S. 89 ff.
108) oben S. 93 ff.

der dem Wettbewerb zu öffnen.Denn Großaktionäre sind in der Lage, die Geschäftspolitik der Nachfolgeunternehmen aufeinander abzustimmen und einen wirksamen Wettbewerb zwischen ihnen zu verhindern.Im übrigen besteht die Gefahr,daß dieser Einfluß auf die verschiedenen Nachfolgegesellschaften zu neuen Zusammenschlüssen zwischen ihnen führt.Dieses Ergebnis kann vermieden werden,wenn man Großaktionäre einer Verkaufsauflage für einen Teil ihrer Aktien unterwirft und bis zum Verkauf ihr Stimmrecht beschränkt. Es ist auch möglich,die Großaktionäre von der Aktienübertragung ganz auszuschließen,die Aktien anderweitig zu verkaufen und ihnen lediglich den ihrem Anteil entsprechenden Teil des Verkaufserlöses auszuhändigen.

6.) Keine Beschränkung für Aktionäre,der Verkaufsauflage unterliegende Aktien und Betriebsstätten anzukaufen.

Eine weitere Gruppe von Entscheidungen trifft keine Vorsorge dafür,daß ähnlich wie im vorhergehenden Abschnitt die Kontrolle anderer Unternehmen oder Betriebsstätten nur auf die Aktionärsebene verlagert wird.Es handelt sich im wesentlichen um folgende Fälle:

U.S.v.Union Pacific Railroad Co. [109],U.S.v.Swift Co.et al.[110], Schine Chain Theatres Inc. et al.v.U.S. [111],U.S.v.Crescent Amusement Co.et al.[112],U.S.v.Besser Manufacturing Co. [113]In The Matter of Farm Journal ,Inc. [114],U.S.v.Reading Co.et al. [115] und U.S.v.Lake Shore and Michigan Southern Railway et al.[116]

In diesen Fällen wurde einem Unternehmen aufgegeben,Aktien eines anderen Unternehmens,die sich in seinem Besitze befanden,oder Betriebsstätten zu veräußern.Es bestand nunmehr die Gefahr,daß Großaktionäre des von der Verkaufsauflage betroffenen Unternehmens sowie Mitglieder ihrer Gesellschaftsorgane oder leitende Angestellte die Aktien und Betriebe ankauften,so daß die gemeinsame Kontrolle bisher verbundener Gesellschaften und Betriebe, wenn auch auf einer anderen Ebene,aufrechterhalten wurde.Zwar führten diese Entscheidungen nicht wie in den unter 5.)genannten Fällen bereits durch die Anordnungen des Gerichts zu der Verlagerung gemeinsamer Kontrolle auf die Aktionärsebene.Es lag aber

---

109) oben S. 97 ff.
110) oben S. 103 ff.
111) oben S. 106 ff.
112) oben S. 107 ff.
113) oben S. 116 ff.
114) oben S. 121 ff.
115) oben S. 122 ff.
116) oben S. 123 ff.

nahe,daß insbesondere Großaktionäre versuchen würden,eine gewinnbringende wettbewerbsbeschränkende Verflechtung mehrerer Unternehmen beizubehalten.Die Gefahr der Umgehung der Entflechtungsanordnungen zeigt sich besonders deutlich in den Fällen U.S.v.Crescent Amusement Co.et al. und U.S.v.Besser Manufacturing Co.In beiden Fällen wurde die betroffene Gesellschaft nur von einem Hauptaktionär beherrscht.Die erstgenannte Entscheidung zeigt außerdem,daß auch personelle Entflechtungsmaßnahmen durch die Unzulänglichkeit der aktienmäßigen Entflechtung gefährdet werden können.Denn in diesem Falle war der Großaktionär zugleich Präsident der betroffenen Gesellschaft und der von ihr abhängigen Gesellschaften.Wenn er nun als Präsident der abhängigen Gesellschaften zurücktreten mußte, so wäre es für ihn bei einem Ankauf der von der Verkaufsauflage betroffenen Aktien nicht schwierig gewesen,durch Ausübung seines Stimmrechts die Präsidentenstellen in den übrigen Unternehmen mit Personen seines Vertrauens zu besetzen,die nach seinen Weisungen handelten.
Daher ist es in solchen Fällen unerläßlich,zur völligen Trennung verflochtener Unternehmen den Aktionären und Mitgliedern der leitenden Gesellschaftsorgane und sonstigen leitenden Angestellten der mit der Verkaufsauflage belegten Gesellschaft zu untersagen, die zum Verkauf anstehenden Aktien oder Betriebsstätten anzukaufen.

7.) Bestehenlassen mittelbarer Verflechtungen.

In dem Antitrustfall Northern Securities Co.v.U.S. [117] hatten die beiden Eisenbahngesellschaften Northern Pacific Railway Co.und die Great Northern Railway Co. eine gemeinsame Holdinggesellschaft, nämlich die Northern Securities Co., gebildet.Außerdem besaßen sie aber auch noch gemeinsam 98 v.H.der Aktien eines dritten großen Wettbewerbers,der Chicago,Burlington and Quincy Railway Co.of Illinois.Diese Verbindung zweier Unternehmen über den gemeinschaftlichen Besitz von Aktien an einer dritten Gesellschaft - es ist auch möglich,daß zwei Unternehmen Miteigentümer von gemeinsamen Betriebsstätten sind - kann man als eine mittelbare Verflechtung bezeichnen.Das Gericht trennte zwar die Northern Pacific Railway Co.und die Great Northern Railway Co.in der Konzernspitze,wenn auch,wie oben unter 5.)schon näher dargelegt wurde,unvollkommen dadurch,daß die Aktien der Holdinggesellschaft auf

117) oben S. 80 ff.

deren Aktionäre übertragen wurden. Es ließ aber die mittelbare Verflechtung zwischen ihnen bestehen. Eine solche mittelbare Verbindung birgt die Gefahr in sich, daß sich die so verflochtenen Unternehmen über die Ausübung ihrer Kontrolle über den gemeinsam beherrschten Wettbewerber verständigen. Das wiederum kann der Ausgangspunkt dafür sein, daß weitere Zusammenschlüsse zwischen ihnen nachfolgen oder daß sie auch ihr sonstiges Marktverhalten aufeinander abstimmen. Daher sind auch mittelbare Verflechtungen zwischen im Wettbewerb stehenden Unternehmen zu beseitigen.

8.) Bestehenlassen personeller Verflechtungen.

Sind mehrere Unternehmen kapitalmäßig miteinander verflochten, z.B. in der am häufigsten vorkommenden Form, daß ein Unternehmen einen maßgebenden Aktienanteil eines anderen Unternehmens innehat, so folgen in vielen Fällen, wie die Antitrust-Rechtsprechung der USA zeigt, personelle Verflechtungen nach. Sie vollziehen sich entweder in der Weise, daß die Mitglieder der leitenden Gesellschaftsorgane des beherrschenden Unternehmens auch in die entsprechenden Organe der abhängigen Gesellschaft Eingang finden, z.B. dieselben Präsidenten, Direktoren, leitenden Angestellten usw., oder daß das herrschende Unternehmen durch Ausübung seines Stimmrechts Personen seines Vertrauens in die Gesellschaftsorgane des abhängigen Unternehmens wählt. Die Folge ist, daß die Geschäftspolitik der verflochtenen Unternehmen aufeinander abgestimmt werden kann. Werden nun die kapitalmäßigen Verflechtungen aufgelöst, die personellen aber beibehalten, so kann die Entflechtung leicht umgangen und ihr Erfolg zunichte gemacht werden.
Denn die Gesellschaftsorgane werden auch weiterhin das Marktverhalten der einzelnen Unternehmen koordinieren und einen Wettbewerb zwischen ihnen vermeiden. Ein gutes Beispiel hierzu bietet der Vergleich in dem Fall U.S.v.Swift Co.et al. [118] Einige Jahre nach der Durchführung der angeordneten Entflechtungsmaßnahmen wurden die Geschäftsführer zweier kleiner Unternehmen, die mit den fünf großen Lebensmittelkonzernen personell verflochten blieben, beklagt, Eisenbahngesellschaften gedroht zu haben, Fleischtransportaufträge zurückzuziehen, wenn sie nicht von ihnen Ausrüstungsgegenstände für die Eisenbahnen kauften. Die Ausübung dieses Drucks wurde nur durch die personelle Verflechtung ermöglicht.

118) oben S. 103 ff.

In der Entscheidung U.S.v.Besser Manufacturing Co. [119] blieben die von dem herrschenden Unternehmen gewählten Direktoren des abhängigen Unternehmens nach dem Aktienverkauf in ihren Ämtern. Sie konnten als Vertrauenspersonen der Besser Manufacturing Co. auch nach der Trennung der Unternehmen deren Geschäftsführung koordinieren und einen Wettbewerb zwischen ihnen verhindern. Zwar konnten diese Direktoren nach dem Aktienverkauf von den neuen Aktionären abgesetzt werden. Die gerichtliche Absetzung hätte einer Fortsetzung der abgestimmten Zusammenarbeit jedoch vorbeugen können. Daraus folgt, daß in Fällen, in denen Unternehmen sowohl kapitalmäßig als auch personell verflochten sind, immer auch eine personelle Entflechtung durchzuführen ist, wenn nicht der Erfolg der gesamten Antitrustentscheidung gefährdet werden soll.

9.) Sonstige unzulängliche Entflechtungsmaßnahmen.

Mehrere Entscheidungen sind dadurch gekennzeichnet, daß die Gerichte die Ursache einer Wettbewerbsbeschränkung nicht beseitigt oder nicht entscheidend in die Substanz eines marktbeherrschenden Unternehmens eingegriffen haben, obschon derartige Maßnahmen ohne Beeinträchtigung der Leistungsfähigkeit der betroffenen Unternehmen möglich gewesen wäre. In dem Fall U.S.v.Swift Co.et al. [120] hatte eine Untersuchung der Federal Trade Commission ergeben, daß die Kühleisenbahnwagen im Besitz der Lebensmittelkonzerne die Ursache monopolistischer Praktiken und ungerechtfertigter Rabatte der Eisenbahnen gewesen war. Die Kühlwagen wurden den Konzernen belassen, obschon ihr Verkauf die Diskriminierung der Wettbewerber durch die Eisenbahngesellschaften beseitigt hätte.
In der Entscheidung U.S.v.Borax Consolidated et al. [121] wurde dem beklagten Unternehmen auferlegt, vier ihrer Schürfstellen von Borax nebst den dazu gehörigen Ausrüstungsgegenständen zu veräußern. In der Folgezeit wuchs seine Produktion aber auf zwei Drittel der Gesamterzeugung der USA. Diese Entwicklung offenbart, daß die Verkaufsauflage in keiner Weise geeignet war, die überragende Marktstellung der Borax Consolidated zu erschüttern. Es wäre vielmehr möglich gewesen, eine größere Anzahl von Minen aus ihrem Anlagevermögen zu einem oder mehreren neuen Wettbewerbern zusammenzufassen.

119) oben S. 116 ff.
120) oben S. 103 ff.
121) oben S. 112

zufassen.
In dem Fall U.S.v.Reading Co. et al. [122] lag die Hauptursache der festgestellten Wettbewerbsbeschränkungen in der engen Verflechtung einiger Eisenbahngesellschaften mit Bergbaugesellschaften,die etwa 75 v.H. der gesamten Kohle förderten.Diese Verbindung wurde nicht aufgelöst,so daß die unabhängigen Kohlegesellschaften ,die die restlichen 25 v.H.der geförderten Kohle über die Linien der beklagten Eisenbahngesellschaften befördern lassen mußten,weiterhin diskriminiert und benachteiligt werden konnten.
In dem Verfahren gegen die United Shoe Machinery Corp. [123] wurden der beklagten Gesellschaft,die mit 75-85 v.H.Marktanteil eine fast monopolartige Stellung auf dem Schuhmaschinenmarkt innehatte,die Betriebsstätten zur Herstellung von Nebenprodukten wie Farben, Leisten u.a.belassen,obschon sie auch in diesen Bereichen ganz erhebliche Marktanteile -bis zu 49 v.H. -besaß.Da diese Nebenerzeugnisse nur zur Abrundung des Produktionsprogramms dienten, und nicht den eigentlichen Wirtschaftsbereich des Unternehmens berührten,hätten diese Betriebe unschwer von den Unternehmen gelöst werden können.Dadurch wäre die Lage der Wettbewerber nicht unwesentlich verbessert worden.Denn die United Shoe Machinery Corp. konnte den Schuherstellern durch eine günstige Kombination der Preise und Geschäftsbedingungen einen Anreiz bieten,sowohl die Schuhmaschinen als auch die sonstigen Nebenerzeugnisse von ihr zu beziehen.Die Beschränkung der Gesellschaft auf den Schuhmaschinenmarkt wie die Wettbewerber hätte die Herstellung der Chancengleichheit erleichtert.

B. Wirksame Entflechtungsmaßnahmen.

1.) Wiederherstellung des Wettbewerbs durch Förderung der Wettbewerber.

Die amerikanische Antitrustrechtsprechung bietet eine Anzahl von Beispielen dafür,daß die Gerichte eine große Abneigung haben,Unternehmen,deren Leistungsfähigkeit sich bewährt hat oder die eine annähernd optimale Größe aufweisen,rigoros zu entflechten,etwa sie in mehrere selbstandige Einheiten aufzuspalten.Das gilt selbst dann ,wenn die betroffenen Unternehmen einen überragenden Marktanteil haben und ihren Einfluß zu wettbewerbsbeschränkenden Geschäftspraktiken mißbraucht haben.In solchen Fällen haben die Gerichte

122) oben S. 122 ff.
123) oben S .131 ff.

vielfach Anordnungen getroffen,bestehende Wettbewerber oder den Markteintritt neuer Wettbewerber zu begünstigen,verbunden mit solchen Maßnahmen zur Entflechtung der betroffenen Unternehmen, die deren Bestand und Substanz im wesentlichen unberührt ließen. Dagegen haben sie oft tief in deren wettbewerbsbeschränkende Geschäftspolitik eingegriffen.Wie die Beispiele zeigen,kommt eine derartige Form der Wiederherstellung des Wettbewerbs vor allem in Wirtschaftsbereichen mit einer dynamischen technischen Entwicklung oder mit einer starken Nachfragesteigerung in Betracht. Die Besonderheit besteht bei diesen Entscheidungen demnach darin, daß man die angeordneten Entflechtungsmaßnahmen nicht isoliert sehen darf,wenn man ihre Wirksamkeit nachprüfen will,sondern immer nur im Zusammenhang mit den übrigen Anordnungen zur Förderung der Wettbewerber.

In den Fällen U.S.v.International Harvester Co.et al.[124],U.S. v.Corn Products Refining Co. et al.[125],U.S.v.National Lead Co. et al.[126],U.S.v.Aluminium Co.of America (Alcoa) et al.[127], U.S.v.Imperial Chemical Industries Ltd.et al.[128],U.S.v.Pullman Co.[129] und U.S.v.United Shoe Machinery Corp.[130]hatten die von der Entflechtung betroffenen Unternehmen überwiegend fast monopolartige Marktstellung.So besaßen z.B.die International Harvester Co.auf dem Landmaschinenmarkt einen Anteil von 80-85 v. H.,die Corn Products Refining Co.einen Marktanteil von 100 v.H. der Glukose-und 64 v.H. der Stärkeherstellung,die Alcoa mehr als 80 v.H.der Aluminiumproduktion,die Pullman Standard Car Manufacturing Co. einen Anteil von mehr als 97 v.H.der Schlaf-,Salon- und Speisewagenherstellung und die United Shoe Machinery Corp. einen Marktanteil von 75-85 v.H.der Schuhmaschinenerzeugung.Keines dieser Unternehmen ist durch die Entflechtungsmaßnahmen in seinem Bestand einschneidend berührt worden.So hatte etwa die International Harvester Co.einige Betriebe zu veräußern,die nur 10-15 v.H.ihrer Gesamterzeugung stellten.Die Corn Products Refining Co,mußte sich von zwei Glukosemühlen trennen,von denen eine sowieso nur eine Reservemühle war;ferner hatte sie ihre Anteile an zwei Gesellschaften zu verkaufen,von denen eine nur 4 v.H.ihres gesamten Gewinns einbrachte.Die United Shoe Machinery Corp.wurde der Auflage unterworfen,einige Nebenbetriebe zu veräußern,die ihr 11 v.H.ihrer Gesamteinkünfte eingebracht hatten.

124) oben S. 99 ff.
125) oben S. 100 ff.
126) oben S. 109 ff.
127) oben S. 112 ff
128) oben S. 117 ff.
129) oben S. 126 ff.
130) oben S. 131 ff.

Demgegenüber wurden die Wettbewerber der beklagten Unternehmen in den Fällen U.S.v.National Lead Co.et al.,U.S.v.Imperial Chemical Industries Ltd.et al.und U.S.v.United Shoe Machinery Corp. dadurch stark gefördert,daß ihnen Zwangslizenzen auf ihre Patente gewährt werden mußten.Damit konnten sie sich die Ergebnisse jahrzehntelanger Forschung zunutze machen,die in den Laboratorien kapitalkräftiger Großunternehmen entwickelt worden waren. Die letztgenannte sowie die in dem Fall U.S.v.Pullman Co.ergangene Entscheidung untersagten das wettbewerbsbeschränkende Mietsystem,durch welches die Schuhmaschinen nebst Service den Schuhherstellern nicht zum Kauf,sondern nur zur Miete angeboten wurden bzw.die Pullman Co.mit den Eisenbahngesellschaften Ausschließlichkeitsverträge dahingehend schloß,daß diese ihre Schlaf-,Salon- und Speisewagen in Dienst stellten und sie nur den Service in solchen Wagen ausübte,die in ihrem Eigentum standen.In dem Verfahren gegen die Alcoa wurden die Wettbewerber dadurch entscheidend gefördert,daß auf sie staatseigene Betriebe,die für die Kriegsproduktion errichtet worden waren,übertragen wurden.Diese Betriebe brachten eine große Kapazitätsausweitung für die Wettbewerber.In den Fällen U.S.v.International Harvester Co.et al.und U.S.v.Corn Products Refining Co.et al.schließlich bestand der Vorteil für die Wettbewerber darin,daß sie der Verkaufsauflage unterliegende Betriebe ankaufen konnten.Der Verkauf dieser Betriebe bedeutete zwar für die betroffenen Gesellschaften keinen großen Verlust, während ihr Ankauf den unabhängigen Herstellern,wie vor allem das Verfahren gegen die International Harvester zeigt,wegen der bekannten Warenmarken einen erheblichen Vorteil brachte.Hinzu kam das Freiwerden Tausender erfahrener Händler,die nunmehr den Wettbewerbern zur Verfügung standen.

Der Erfolg dieser Antitrust-Rechtsprechung ist offensichtlich. So stieg z.B. in der Folgezeit der Marktanteil der mit der International Harvester konkurrierenden Unternehmen auf 4o v.H., der Anteil der Corn Products Refining sank auf 4o v.H.,der Marktanteil der Alcoa ging auf 44,8 v.H.zurück,während sich der Anteil der Pullman Co.auf 66 v.H.verminderte.In den meisten dieser Wirtschaftszweige herrschte ein sprunghaftes Wachstum der Gesamterzeugung,was der Wiederherstellung des Wettbewerbs besonders zugute kam.

So erscheint diese Form der Entflechtung besonders geeignet,einen monopolisierten Markt wieder dem Wettbewerb zu öffnen.

Einerseits werden Unternehmen,deren Leistungsfähigkeit und Produktionskraft durch rationelle,großbetriebliche Herstellungsmethoden sich bewährt hat und die für die Allgemeinheit Bedeutung erlangt haben,nicht zerstört,sondern nur insoweit Entflechtungsmaßnahmen unterworfen als sich Produktionsstätten oder Aktienbeteiligungen ohne Beeinträchtigung ihrer Leistungsfähigkeit abspalten lassen(z.B.Nebenbetriebe).Andererseits werden die Wettbewerber durch Anordnungen begünstigt oder ihr Produktionsumfang vergrößert (Alcoa)Bei einer dynamischen Wirtschaftsentwicklung haben die so geförderten Wettbewerber die Möglichkeit,ihren Marktanteil laufend zu erhöhen.

2.) Völlige Trennung auf der Aktionärsebene.

Einige der unter B.als wirksam aufgeführten Entflechtungsmaßnahmen bilden das genaue Gegenstück zu den oben unter A.als ungeeignet bezeichneten Anordnungen.Dort wurden unter 5.)und 6.) Entscheidungen erörtert,in denen die betroffenen Unternehmen maßgebende Aktienanteile an anderen Unternehmen oder Anteile an Betriebsstätten anderer Unternehmen auf ihre Aktionäre übertragen mußten oder in denen sie nur einer Verkaufsauflage unterworfen wurden,ihren Aktionären aber nicht untersagt wurde,die Anteile anzukaufen.Dadurch wird die Gefahr geschaffen,daß die Abstimmung des Marktverhaltens der bisher verflochtenen Unternehmen nicht beseitigt,sondern nur auf die Aktionärsebene verlagert wird.Die Antitrustrechtsprechung der USA zeigt aber auch eine Reihe von Entscheidungen,in denen die Entflechtung folgerichtig auch auf die Aktionärsebene ausgedehnt wurde.Beispiele dafür sind folgende Fälle:

U.S.v.Reading Co.et al.[131],U.S.v.United Fruit Co.[132]bezüglich der Aktien der International Railway of Central America,U.S.v. Aluminium Co.of America (Alcoa) et al. [133],In The Matter of Crown Zellerbach Corp. [134],U.S.v.Lehigh Valley Railway Co. et al. [135] und U.S.v.Paramount Pictures,Inc.et al. [136].

In diesen Fällen mußten sich die Aktionäre der betroffenen Gesellschaft auf die Aktien einer Gesellschaft beschränken und die Aktien der übrigen Unternehmen veräußern.Die Alcoa-Entscheidung zeigt eine differenzierende Regelung.Mit der Verkaufsauflage wurden nur solche Aktionäre belegt,die als Direktoren,Geschäftsführer u.a.

131) oben S. 91 ff.
132) oben S. 93 ff.
133) oben S. 112 ff.
134) oben S. 120 ff.
135) oben S. 124 ff.
136) oben S. 128 ff.

leitend in der Unternehmensführung tätig waren,während die übrigen Großaktionäre lediglich ihr Stimmrecht für Aktien der kanadischen Gesellschaft auf Treuhänder übertragen mußten.Einen teilweisen Entzug des Stimmrechts der Großaktionäre weist auch die Entscheidung in dem Fall U.S.v.E.I.du Pont de Nemours Co. [137] auf.Die Wirksamkeit dieser Maßnahme ist aber nur relativ.Denn ein Großaktionäre kann auch bei Beschränkung seines Stimmrechts einflußreich sein,falls der übrige Aktienbesitz zersplittert ist.

Die weitere Entwicklung nach Durchführung der Entflechtung spricht für die Richtigkeit einer vollkommenen Trennung auch auf der Aktionärsebene.So hört z.B.die Diskriminierung der unabhängigen Kohlegesellschaften in dem Fall U.S.v. Reading Co.et al.auf und sank der Anteil der bisher mit den Eisenbahngesellschaften verbundenen Zechengesellschaften von 72 v.H.auf 46 v.H.Das gleiche gilt für die Entscheidung U.S.v.Lehigh Valley Railway Co.et al.Nach der Trennung der Eisenbahn-und Kohlegesellschaften vergrößerte sich der Marktanteil der unabhängigen Zechen in den folgenden Jahren laufend. Nach dem Vollzug des Alcoa-Urteils deckte die Kanadische Gesellschaft Aluminium Limited wenige Jahre später bereits 8 v.H. des Gesamtbedarfs der USA.
Diese Erfolge hätten dadurch verhindert werden können,daß die Aktionäre der betroffenen Unternehmen bei gleichzeitigem Besitz der Aktien auch der übrigen Gesellschaften die Geschäftspolitik aller Unternehmen koordiniert hätten.

3.) Ausschluß der Mitglieder der Gesellschaftsorgane und sonstiger leitender Angestellter vom Aktienverkauf.

Das Marktverhalten zweier oder mehrerer Unternehmen kann auch dann aufeinander abgestimmt und der Wettbewerb zwischen ihnen beschränkt werden,wenn die Mitglieder der leitenden Gesellschaftsorgane oder sonstige leitende Angestellte eines Unternehmens Aktien oder sonstige Anteile von Betriebstätten der Wettbewerber innehaben.Die Gefahr ,die daraus für den Wettbewerb entstehen kann,ist in einigen Entscheidungen erkannt worden.In dem Fall U.S. v.United Fruit Co. [138] wurde den Direktoren und leitenden Angestellten der beklagten Gesellschaft untersagt,die im Besitz der United Fruit Co.befindlichen,zu veräußernden Aktien der International Railway of Central America anzukaufen.Ähnliche Verfügungen treffen die Entscheidungen in den Fällen In The Matter of

137) oben S. 89 ff.
138) oben S. 93 ff.

Farm Journal,Inc. [139] und Northern Securities Co.v.U.S. [140].
Im ersteren Fall wurde sogar den Vertretern und sonstigen Angestellten des betroffenen Unternehmens aufgegeben,ihre Anteile an dem Konkurrenzunternehmen zu veräußern.Im letztgenannten Fall durften alle Bediensteten und leitenden Personen keine weiteren Anteile zu den bereits vorhandenen hinzuerwerben.
Um alle Möglichkeiten der Umgehung einer Entscheidung auszuschließen,ist somit nicht nur eine vollkommene Trennung auf der Aktionärsebene notwendig,sondern sind zumindest auch die leitenden Persönlichkeiten eines Unternehmens in die Gruppe mit einzubeziehen,in deren Händen nicht Beteiligungen eines Konkurrenzunternehmens belassen werden dürfen.

4. Lösung mittelbarer Verflechtungen.

Von mittelbaren Verflechtungen kann man sprechen,wenn zwei oder mehr Unternehmen, die Gesellschaftsanteile,z.B.Aktien,eines dritten Unternehmens innehaben oder Miteigentümer gemeinsamer Betriebsstätten sind.Ferner liegt eine mittelbare Verflechtung vor, falls sich zwei oder mehr Unternehmen bei ihrer Geschäftstätigkeit derselben Personen bedienen,jedoch nicht in der Unternehmensleitung -dann läge nämlich ein Fall der unmittelbaren personellen Verflechtung vor,wie sie bereits oben unter A. 8.)dargestellt worden ist -sondern beim Anbieten der Produkte und Dienstleistungen der Unternehmen,etwa durch dieselben Handelsvertreter.
Es ist somit zwischen mittelbaren kapitalmäßigen und mittelbaren personellen Verflechtungen zu unterscheiden.
In dem Fall U.S.v.Imperial Chemical Industries Ltd.et al.[141] besaßen der amerikanische Chemiekonzern E.I.du Pont de Nemours Co. und das englische Unternehmen Imperial Chemical Industries Ltd. gemeinsam die Beteiligungen an Gesellschaften in Argentinien,Brasilien und Kanada.Diese Verbindung führt einmal dazu,daß in den genannten Ländern kein Wettbewerb zwischen den beiden Unternehmen bestand,da sie ihre Waren nur durch die gemeinsam kontrollierten Gesellschaften anboten.Zum anderen barg sie aber auch die Gefahr in sich,daß die beiden Chemiekonzerne sich auch über ihr sonstiges Marktverhalten in anderen Ländern verständigten und sich über eine gemeinsame Interessenverfolgung einigten.Das gleiche gilt für den Fall U.S.v.Paramount Pictures et al. [142] Gegenstand dieser Entscheidung war u.a.das Miteigentum mehrerer Filmtheater-

139) oben S. 121 ff.
140) oben S. 80 ff.
141) oben S. 117 ff.
142) oben S. 128 ff.

ringe an einzelnen Filmtheatern.In beiden Fällen wurden die beteiligten Unternehmen der Auflage unterworfen,entweder ihre Beteiligungen an den gemeinsam kontrollierten Gesellschaften oder Betrieben zu veräußern oder lediglich einem der beteiligten Unternehmen sämtliche Anteile an den gemeinsam kontrollierten Gesellschaften und Theatern zu übertragen.Damit wurde die mittelbare Verbindung zwischen ihnen beseitigt und hatten nun kein Interesse mehr daran,nur in Übereinstimmung miteinander auf dem Markt aufzutreten.Auch wurde damit die Gefahr beseitigt die darin lag,daß die mittelbare kapitalmäßige Verflechtung den Ausgangspunkt für erheblich umfassendere Absprachen oder sonstige Beschränkungen des Wettbewerbs zwischen ihnen bildete.Ein Beispiel für die Lösung mittelbarer personeller Verflechtungen gibt die Entscheidung in dem Fall U.S.v.American Tobacco Co. [143]. Den Nachfolgegesellschaften des entflochtenen Rauchwarenkonzerns und zwei ausländischen Unternehmen wurde untersagt,gemeinsame Vertreter für den Ankauf bestimmter Tabaksorten zu verwenden. Diese Entscheidung geht von der zutreffenden Annahme aus,daß mehrere Unternehmen,die sich durch einen Vertreter vertreten lassen,der Marktgegenseite nur als ein Anbieter oder Nachfrager erscheinen.Da für den Ankauf regelmäßig einheitliche Geschäftsbedingungen zugrunde gelegt werden,besteht in der Nachfrage zwischen den gemeinsam vertretenen Unternehmen kein Wettbewerb. Deshalb kann auch die Beschränkung auf die Vertretung eines Unternehmens den Wettbewerb zwischen mehreren Unternehmen fördern.

5.) Beseitigung einer vertikalen Integration im Einzelfall. Die Zusammenfassung von Betrieben verschiedener Wirtschaftsstufen in einem Konzern führt in einzelnen Wirtschaftsbereichen zu Rationalisierung und Kostensenkung.Es kann hier nicht auf die volkswirtschaftliche Streitfrage eingegangen werden,ob Verflechtungen im allgemeinen Rationalisierungseffekte oder Kostensenkungen mit sich bringen.Das Beispiel der Montanindustrie zeigt jedoch,wie oben Seite 23 näher ausgeführt wurde,daß die vertikale Integration in einzelnen Bereichen derartige Folgen hat.Vom volkswirtschaftlichen Standpunkt ist es nicht wünschenswert,solche Verbindungen zu lösen,da sie gerade auch den Konsumenten Vorteile in Form niedriger Preise bieten.Im übrigen soll die Entflechtung keinen Strafcharakter haben,sondern lediglich bestehen-

143) oben S. 85 ff.

de Beschränkungen des Wettbewerbs beseitigen.Trotzdem kann es im Einzelfall notwendig sein,integrierte Unternehmen verschiedener Wirtschaftsstufen zu entflechten,insbesondere dann,wenn die Wettbewerber des integrierten Konzerns nicht oder in erheblich geringerem Maße integriert sind und sie dem in der Verbindung von Betrieben verschiedener Wirtschaftsstufen begründeten überlegenen Markteinfluß des Konzerns entweder nicht gewachsen sind und der Wettbewerb auf andere Art und Weise wiederhergestellt werden kann oder der integrierte Konzern gerade diese Integration zu wettbewerbsbeschränkenden Maßnahmen mißbraucht.Die Lösung vertikal integrierter Unternehmen ist hauptsächlich in den Divorcement-Entscheidungen angeordnet worden [144], aber als Nebenmaßnahmen z.B.auch in dem Divestiture-Fall U.S.v.Swift Co. et al. [145].Ein besonders anschauliches Beispiel bildet der Fall U.S.v. Paramount Pictures,Inc.et al. [146] Mehrere große Filmkonzerne hatten die Herstellung,den Verleih und die Aufführung von Filmen in eigenen Theatern zusammengefaßt.Die Verflechtung von Herstellung und Verleih wurde wegen ihrer großen Wirtschaftlichkeit und Leistungsfähigkeit aufrechterhalten,während die Filmtheater abgetrennt und in neu gegründeten Theaterringen zusammengefaßt wurden.Somit blieb eine bewährte,leistungsfähige und damit volkswirtschaftlich wünschenswerte Verbindung bestehen, wohingegen die Verflechtung mit den Filmtheatern gelöst wurde, die die Quelle von Diskriminierungen der Wettbewerber gewesen war.Denn nun hatten die Herstellungs- und Verleihgesellschaften keinen Grund mehr,ihre früheren Filmtheater zu begünstigen.Die unabhängigen Filmtheater konnten nun auch bei anderen Filmherstellern Filme lizensieren oder kaufen.
Dieser Fall zeigt,daß die Beseitigung einer vertikalen Integration nur in besonderen Einzelfällen in Betracht kommen kann und eine besonders sorgfältige Prüfung der Umstände voraussetzt. Sie ist das letzte Mittel zur Bekämpfung von Wettbewerbsbeschränkungen.

6.) Personelle Entflechtung.

Die kapitalmäßige Verbindung zwischen Unternehmen führt in vielen Fällen dazu,daß auch eine personelle Entflechtung zwischen ihnen nachfolgt, etwa in der Weise, daß sie dieselben Präsidenten,Direktoren oder leitenden Angestellten haben.Wird nun die kapitalmäßige

144) oben S. 122 ff. 145) oben S. 103 ff.
146) oben S. 128 ff.

Verflechtung beseitigt,die personelle aber beibehalten,so kann die Entflechtungsmaßnahme leicht umgangen und die Geschäftspolitik der betroffenen Unternehmen weiterhin koordiniert werden. Daher ist eine kapitalmäßige Entflechtung immer mit einer personellen zu verbinden,soweit Anlaß dazu besteht.In folgenden Fällen wurde auch eine personelle Entflechtung durchgeführt: U.S.vReading Co. et al.[147],U.S.v.Crescent Amusement Co.et al.[148], U.S.v.Lehigh Valley Railway Co.et al.[149],U.S.v.Pullman Co.[15o] und U.S.v.Paramount Pictures,Inc.et al.[151].Der Erfolg dieser Anordnungen zeigte sich auch in der nachfolgenden Entwicklung. Im übrigen wird auf das verwiesen,was schon oben unter A.8.) zu diesen Maßnahmen ausgeführt worden ist.

7.) Wirksame Nebenmaßnahmen.

Es kann in vielen Fällen notwendig werden,die betroffenen Unternehmen nicht nur den eigentlichen Entflechtungsmaßnahmen,sondern zu deren wirksamer Unterstützung auch noch weiteren Verfügungen und Anordnungen zu unterwerfen.In dem Fall U.S.v.E.I.du Pont de Nemours[152]wurden aus dem betroffenen Monopolunternehmen zwei neue Gesellschaften ausgegründet.Dem entflochtenen Unternehmen wurde auferlegt,den beiden Wettbewerbern für 5 Jahre zu tragbaren Kosten technische Informationen zu gewähren,z.B.sie über ihre Herstellungsmethoden aufzukären .Diese Anordnung war notwendig,um die Wettbewerbsgleichheit herzustellen.Denn du Pont verfügte üb-er einen qualifizierten Mitarbeiterstab und eine eingespielte Organisation,die sich die neuen Gesellschaften erst noch beschaffen mußten.Für die Zwischenzeit konnte die Offenlegung der Produktionsgeheimnisse durhh die beklagte Gesellschaft diesen Wettbewerbsnachteil ausgleichen.Dieses Problem der Übergangsschwierigkeiten wurde in dem Fall U.S.v. United Fruit Co.[153] dadurch gelöst,daß dem entflochtenen Unternehmen geboten wurde, die ausgegründete Gesellschaft mit Direktoren und anderem Personal auszustatten,um ihr eine ungehinderte Geschäftstä--tigkeit zu ermöglichen.

In dem Fall U.S.v.International Harvester Co.et al.[154]war von der Geschäftsführung der International Harvester Co,dadurch eine wettbewerbsbeschränkende Wirkung ausgegangen,daß sie ihre Er-

147) oben S. 91 ff. 148) oben S. 1o7 ff.
149) oben S. 124 ff. 15o) oben S. 126 ff.
151) oben S. 128 ff. 152) oben S. 89 ff.
153) oben S. 93 ff. 154) oben S. 99 ff.

zeugnisse nicht durch einen Vertreter anbieten ließ,sondern die Hauptmarken auf mehrere Vertreter aufteilte.Das führte dazu,daß in kleineren Städten die Händler der Wettbewerber nicht Fuß fassen konnten.Die beklagte Gesellschaft hatte nach Durchführung der Entflechtung die Zahl ihrer Händler auf einen in jeder Stadt zu beschränken und sich damit von 4 7oo ihrer 17 ooo Händler zu trennen,die nun wiederum den Wettbewerbern zur Verfügung standen. Damit wurde eine weitere Ursache der Wettbewerbsbeschränkung beseitigt.

In dem Fall Schine Chain Theatres,Inc. et al. [155] wurde der beklagten Gesellschaft untersagt,weitere Filmtheater anzukaufen,um ihren überragenden Markteinfluß nicht noch zu vergrößern.Ferner wurden die wettbewerbsbeschränkenden Verträge verboten,die sie mit ihren Wettbewerbern geschlossen hatte(pooling agreements) und durch die ihre Marktstellung -Vergrößerung der Nachfrage- erheblich mächtiger wurde.

Die Entscheidungen in den Fällen U.S.v.Pullman Co. [156] und U.S. v.United Shoe Machinery Corp. [157] sind dadurch gekennzeichnet, daß sie tief in die Geschäftspraktiken der betroffenen Unternehmen eingriffen.In beiden Fällen weigerten sich die Unternehmen, ihre Produkte,Schlaf-,Salon-und Speisewagen bzw.Schuhmaschinen, zu verkaufen,sondern sie boten sie nur zur Miete an und versahen nur bei diesen den Service(Ausschließlichkeitsverträge).Da sie das Entgelt für diesen Service sehr günstig kalkulieren konnten, hatten ihre Wettbewerber nur eine geringe Chance,ihre Erzeugnisse abzusetzen.Das Verbot dieser Ausschließlichkeitsverträge stärkte ihre Wettbewerbsstellung maßgebend.

Diese Beispiele zeigen,wie wichtig und wirksam derartige Nebenmaßnahmen sein können.Sie erlauben es,bestehende Beschränkungen des Wettbewerbs,insbesondere bestimmte Geschäftspraktiken,aus dem Wege zu räumen und zur Stärkung des Wettbewerbers beizutragen. Allerdingsist es wegen der Vielgestaltigkeit der Einzelfälle nicht möglich,bestimmte Maßnahmen zu fixieren.Gerade hier sind immer besondere Umstände des Einzelfalles bedeutsam.

8.) Beseitigung gesetzlicher Monopole(insbesondere die Zwangslizenz.)

Die Zwangslizenz als die Hauptform der Maßnahmen zur Beseitigung gesetzlicher Monopole hat sich,wie die weitere Entwicklung in den

155) oben S. 1o6 ff. 156) oben S. 126 ff.
157) oben S. 131 ff.

Fällen U.S.v.National Lead Co.et al.[158],U.S.v.Besser Manufacturing Co.[159],U.S.v.Imperial Chemical Industries Ltd.et al.[160], U.S.v.United Shoe Machinery Corp.[161]und U.S.v.General Electric Co. et al.[162]zeigt,als hervorragendes Mittel erwiesen ,monopolisierte Märkte insbesondere durch Markteintritt neuer Unternehmen wieder dem Wettbewerb zu öffnen.Es wird dieserhalb auf die Ausführung oben S. verwiesen.

Es bleibt hier noch nachzutragen,daß in fast allen diesen Fällen die Zwangslizenz mit dem Anspruch des Lizenznehmers verbunden wurde,gegen Zahlung einer Gebühr von dem Patentinhaber die Beschreibung der Methoden und Verfahren zu erlangen,deren dieser sich zur Zeit der Lizenzerteilung in seiner gewerblichen Praxis bediente. Diese Anordnung erlaubte es den Lizenznehmern,die Verbesserungen in den Herstellungsmethoden,die seit der Erteilung des Patents erreicht worden waren,auch ihrer Produktion zugrunde zu legen. Ohne sie wäre die Wettbewerbsgleichheit noch nicht wiederhergestellt worden,da die Wettbewerber unter Umständen nach überholten Methoden hätten produzieren müssen, wodurch die Überlegenheit des Patentinhabers nicht wesentlich beeinträchtigt worden wäre.

9.) Maßnahmen für die Zeit bis zur Durchführung der Entflechtungsmaßnahmen.

In der Zeit von der Anordnung der Entflechtungsmaßnahmen bis zu ihrer Durchführung könnte das betroffene Unternehmen weiterhin seinen beherrschenden Einfluß auf andere von ihm abhängige Unternehmen ausüben,falls es nicht durch besondere Auflagen daran gehindert würde.Das gilt umso mehr,als diese Zwischenzeit meistens verhältnismäßig lang bemessen werden muß,um eine ungebührliche Schädigung der Beteiligten zu verhindern.So könnte z.B.die Auflage,größere Aktienpakete kurzfristig zu verkaufen, dazu führen,daß die übrigen Aktionäre dieser Gesellschaft durch ein starkes Absinken des Börsenkurses erheblich geschädigt würden.Die Antitrustrechtsprechung der USA hat diesen Gesichtspunkt berücksichtigt.So wurde etwa in dem Fall U.S.v.United Fruit Co.[163] der Zeitraum für die Durchführung der Entflechtung auf 8,in dem Fall U.S.v. United Shoe Machinery Corp.[164]auf lo Jahre festgesetzt.Da die aktienmäßige Verflechtung zwischen Unternehmen die

158) oben S. lo9 ff.
159) oben S. 116 ff.
160) oben S. 117 ff.
161) oben S. 131 ff.
162) oben S. 14o ff.
163) oben S. 93 ff.
164) oben S. 131 ff.

bei weitem häufigste Verflechtungsform ist,sind auch für diese Fallgruppe die bekanntesten Anordnungen für die Zwischenzeit entwickelt worden.In den Fällen Northern Securities Co.v.U.S. [165], Standard Oil Co.of New Jersey et al. v.U.S. [166],U.S.v.Union Pacific Railroad Co. [167],U.S.v.Aluminium Co.of America et al.[168] und U.S.v.Paramount Pictures Inc.et al. [169]wurde den von der Verkaufsauflage betroffenen Unternehmen untersagt,das Stimmrecht in den durch den Besitz großer Aktienpakete beherrschten Gesellschaften auszuüben.In den drei erstgenannten Entscheidungen wurde auch den leitenden Bediensteten der abhängigen Gesellschaften aufgegeben,die Ausübung des Stimmrechts sowie irgendeine Weisung ,Aufsicht oder Kontrolle des herrschenden Unternehmens zu verhindern.Um das Stimmrecht während der langen Zwischenzeit nicht völlig ungenutzt zu lassen,wurde es in dem Verfahren gegen die Alcoa auf Treuhänder übertragen.Das hat den Vorteil,daß einerseits der Entzug des Stimmrechts auf jeden Fall gewährleistet ist,andererseits die Treuhänder die Unternehmensleitung wirksam kontrollieren können. In einigen Fällen ist nicht nur die Ausübung des Stimmrechts beschränkt,sondern auch den abhängigen Unternehmen verboten worden,Dividenden an die herrschenden Unternehmen zu zahlen.Wenn diese Maßnahme in der Regel auch nicht erforderlich ist,da der beherrschende Einfluß vom Stimmrecht und nicht von den Dividendenzahlungen ausgeht,so kann sie im Einzelfall doch ein wirksames Druckmittel sein,den Verkauf der Aktien zu beschleunigen.Die Entziehung der Aktionärshauptrechte ist demnach besonders geeignet,die Wirkung der Entflechtungsmaßnahmen schon von ihrer Anordnung an eintreten zu lassen.

lo.) Eingriffsvorbehalt.

In den Fällen U.S.v.Aluminium Co.of America [17o],U.S.v. Imperial Chemical Industries Ltd. et al. [171]und U.S.v. Shoe Machinery Corp. [172]hat das Gericht sich für mehrere Jahre das Recht vorbehalten,weitere Anordnungen zu treffen.Dieser Vorbehalt erklärt sich daraus,daß bei der Anordnung der Entflechtungsmaßnahmen noch nicht abzusehen ist,ob ihnen Erfolg beschieden ist. Der Vorteil eines solchen Vorbehalts besteht einmal darin,daß bei einem Mißerfolg die angeordenten Maßnahmen ohne Einleitung eines neuen Antitrustverfahrens abgeändert oder ergänzt werden können.

165) oben S. 8o ff.
166) oben S. 82 ff.
167) oben S. 97 ff.
168) oben S. 112 ff.
169) oben S. 128 ff.
17o) oben S. 112 ff.
171) oben S. 117 ff.
172) oben S. 131 ff.

Zum anderen wird das entflochtene Unternehmen darauf bedacht sein, sich jeden wettbewerbsbeschränkenden Verhaltens zu enthalten, vor allem keinen rücksichtslosen Vernichtungskampf gegen seine Wettbewerber zu führen,da es sich sonst der Gefahr einer gerichtlichen Intervention aussetzen würde.Unter diesem wirksamen Druckmittel können sich die Wettbewerber entwickeln.

Drittes Kapitel

Möglichkeiten der Vollstreckung von Entflechtungsmaßnahmen.

Der Entwurf der Bundesregierung zu einem Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen, der Montanunionsvertrag und das amerikanische Antitrustrecht gleichen sich in der Form und den Mitteln der Durchsetzung von Entflechtungsmaßnahmen. Sie sehen vor, daß entweder eine Verwaltungsbehörde oder ein Gericht Entflechtungsanordnungen an ein Unternehmen richtet, dem die Durchführung dieser Anordnungen selbst obliegt. Für den Fall, daß ein betroffenes Unternehmen die ihm auferlegte Verpflichtung nicht erfüllt, können mittelbare Zwangsmittel auferlegt werden, zum Beispiel Zwangsgeld, proceeding in contempt of court. Erst dann, wenn auch diese wirkungslos bleiben, folgt ein unmittelbarer Eingriff durch die Ernennung eines Treuhänders, dem die Vollziehung der Entflechtungsmaßnahmen auferlegt wird.

Die Alternative zu diesem Verfahren ist die Durchsetzung der Maßnahmen in der Form eines privatrechtsgestaltenden Verwaltungsaktes, der unmittelbar durch die Erlangung der Rechtskraft die angeordneten Maßnahmen auch vollzieht, z.B. Aktien auf einen anderen Inhaber überträgt. Es stellt sich nunmehr die Frage, welche dieser beiden Formen des Vollzuges von Entflechtungsmaßnahmen den Vorzug verdient und daher bei einer Verschärfung des Gesetzes gegen Wettberwerbsbeschränkungen die Befugnisse der Kartellbehörde bestimmen müßte.

Die Entflechtung durch privatrechtsgestaltenden Verwaltungsakt zeichnet sich dadurch aus, daß die Anordnungen auf die schnellste und wirksamste Weise durchgeführt werden. Dieser Vorzug ist angesichts der Erfahrungen mit den Antitrust- Entscheidungen in den USA, deren Durchführung oft erst nach mehreren Jahren beendet wurde, nicht zu unterschätzen. Demgegenüber bestehen jedoch gegen dieses Verfahren auch gewichtige Bedenken. Denn nur in Ausnahmefällen wird es möglich sein, schon in der Entflechtungsanordnung die neuen Eigentümer und Teilhaber der von den entflechtungsreifen Unternehmen abzulösenden Vermögensgegenstände (z.B. Betriebsstätten, Aktien) anzugeben, da sich geeignete Käufer meistens erst nach geraumer Zeit finden werden. Würde eine Entscheidung bis dahin ausgesetzt, so könnte sich das Verfahren so sehr verzögern, daß eine wichtige Anforderung an die Entflechtung, dass sie nämlich möglichst schnell und damit möglichst wirksam durchgeführt wird, nicht erfüllt würde. In der Regel müßten daher die entflochtenen Unternehmensteile zu-

nächst auf die Kartellbehörde übertragen werden,die sie bis zu ihrer Weiterveräußerung zu verwalten hätte.Dadurch würde sich der Tätigkeitsbereich der Kartellbehörde erheblich vergrößern und ein Anwachsen ihres Personalbestandes notwendig machen.Darüberhinaus würde staatlichen Stellen durch die Verwaltung von Unternehmen oder Unternehmensteilen ein maßgebender Einfluß auf deren Geschäftspolitik eingeräumt.Das stünde im Widerspruch zu dem Grunsatz des freien Wettbewerbs,wonach der Staat möglichst weitgehend aus dem Wirtschaftsgeschehen zu verbannen ist.Die staatlichen Eingriffe in die Wirtschaft sind auf das unerläßliche Minimum zu begrenzen und dürfen nicht das freie Spiel der Kräfte in der Wettbewerbsordnung beeinträchtigen.

Diese Gefahren,die den Entflechtungsmaßnahmen in der Form privatrechtsgestaltender Verwaltungsakte innewohnen,entfallen,wenn die Maßnahmen als Auflage an die betroffenen Unternehmen gerichtet werden,wie es im Regierungsentwurf,im Montanunionsvertrag sowie im amerikanischen Antitrustrecht vorgesehen ist.Denn in diesem Falle bestimmt die Kartellbehörde nur das Entflechtungsziel,überläßt jedoch die Durchführung der Anordnungen (z.B.Auswahl der Käufer, Zeitpunkt der Veräußerung im Rahmen der gewährten Frist)dem Unternehmen.Die Kartellbehörde nimmt an diesem Verfahren nicht teil. Darüberhinaus hat die letztgenannte Form der Vollziehung auch erheblich Vorzüge.Denn die betroffenen Unternehmen sind die besten Sachwalter ihrer Interessen.Sie werden immer bestrebt sein,einen möglichen durch die Entflechtung entstehenden Schaden möglichst gering zu halten.Das wiederum bewirkt die äußerste Begrenzung eines möglichen gesamtvolkswirtschaftlichen Schadens.Denn die Entflechtung soll nicht bestrafen,sondern nur Störungen des Wettbewerbs beseitigen und künftige verhindern.Die Unternehmen können sich bei der Durchführung der Maßnahmen auch viel elastischer den sich laufend ändernden wirtschaftlichen Gegebenheiten anpassen.Die gleiche Anpassungsfähigkeit und Elastizität behält die Kartellbehörde.Denn falls sich die Verhältnisse nach dem Ausspruch der Anordnungen aber vor ihrer Vollziehung ändern,so können diese abgeändert und kann den veränderten Umständen Rechung getragen werden.Ein besonders gutes Beispiel dafür bietet die Alcoa-Entscheidung.

Ein Bedenken gegen diese Form des Entflechtungsverfahrens liegt darin ,daß die Durchführung der Maßnahmen von den Unternehmen möglicherweise hinausgezögert werden kann.Eine willkürliche Verzögerung kann aber durch eine energische Handhabung von mittel-und

unmittelbaren Zwangsmitteln wirksam bekämpft werden.
Aus diesen Gründen ist die Durchführung der Entflechtungsmaßnahmen in der Form einer Auflage der Vollziehung in der Form eines privatrechtsgestaltenden Verwaltungaktes vorzuziehen.

Zusammenfassende Gesamtübersicht über mögliche Entflechtungsmaßnahmen.

Die Betrachtung der Besatzungsentflechtung ,der im Regierungsentwurf und Montanunionsvertrag vorgesehenen Entflechtungsmaßnahmen sowie vor allem der in der Antitrustrechtsprechung der USA entwickelten Formen und Methoden der Entflechtung hat gezeigt,daß nicht die Maßnahmen an sich,sondern ihre richtige Auswahl und Anwendung auf den Einzelfall über den Erfolg oder Mißerfolg der Entflechtung entscheidet.Die erörterten Entflechtungsmaßnahmen als solche sind mit ganz geringen Ausnahmen wertneutral.Welche von ihnen für die Beseitigung einer Wettbewerbsbeschränkung geeignet ist, läßt sich immer nur in Beziehung auf einen konkreten Einzelfall feststellen.Die Auswahl des wirksamsten Mittels und seine folgerichtige Durchführung ist daher das entscheidende Problem der Entflechtung.Im folgenden sollen die gesamten Entflechtungsmaßnahmen unter Ausscheidung der ungeeigneten und der Durchführungsmethoden, die sich als wenig wirksam herausgestellt haben,zusammenfassend dargestellt werden.

I.Geeignete Entflechtungsmaßnahmen.

A.Personelle Entflechtung.

a.Auflösung von Rechtsgeschäften,durch die Mitglieder der Geschäftsführung eines Unternehmens (Mitglieder leitender Gesellschaftsorgane,Direktoren,Geschäftsführer,leitende Angestellte) Mitglieder der Geschäftsführung eines anderen Unternehmens werden.Jeder Beteiligte erhält die Möglichkeit,das Rechtsverhältnis sofort zu kündigen.

b.Auflösung von Verträgen zwischen Unternehmen,die einem Unternehmen Einfluß auf die Bestellung der Geschäftsführungsorgane eines anderen Unternehmens gewähren(z.B.Recht auf Bestimmung von Mitgliedern des Vorstandes oder Aufsichtsrates).

c.Beschränkung gemeinsamer Vertreter mehrerer Unternehmen auf die Vertretung eines Unternehmens beim Verkauf seiner Erzeugnisse.

B. Entflechtung der Unternehmenssubstanz und vertraglicher Verflechtungen zwischen Unternehmen.

a. Entflechtung der Unternehmenssubstanz.

1. Aufspaltung.

aa.Aufspaltung konzernmäßig verbundener Unternehmen durch Veräußerung der im Besitz der Dachgesellschaft (meistens einer Holdinggesellschaft)befindlichen Aktien ihrer Tochtergesellschaften.

bb.Ausgründung von Gesellschaften aus einem Unternehmen.

2.Abspaltung.

aa.Veräußerung von Betriebsstätten oder sonstigem Teilvermögen eines Unternehmens.

bb.Veräußerung von Anteilsrechten jeder Art an anderen Unternehmen, insbesondere Aktien,sofern diese Anteilsrechte allein oder zusammen mit anderen bereits vorhandenen Anteilsrechten dem Unternehmen einen beherrschenden Einfluß auf andere Unternehmen gewähren.

Anstatt der Veräußerung kann auch die Ausübung der Mitgliedschaftsrechte von einer Erlaubnis abhängig gemacht werden.

cc.Zwangsweises Verkaufsangebot von Erzeugnissen eines Unternehmens, die bisher nur zur Miete angeboten wurden.

dd.Lösung der Geschäftsbeziehungen eines Unternehmens zu einer bestimmten Anzahl von Händlern.

ee.Veräußerung von Forderungsrechten gegen ein anderes Unternehmen, die dessen Abhängigkeit bewirken(weder im Regierungsentwurf oder Montanunionsvertrag vorgesehen noch bisher von der Antitrustrechtsprechung der USA entwickelt).

3.Qualifizierte Abspaltung (Stufentrennung).

Die unter 2.),insbesondere unter aa.) und bb.)genannten Maßnahmen,jedoch zur Trennung von Unternehmen verschiedener Wirtschaftsstufe oder zur Abspaltung von Betrieben mit unternehmensfremder Erzeugung.

Mit den Maßnahmen zu 1.bis 3.verbundene Dauerverfügungen.

a.Den zu entflechtenden Unternehmen,ihren Direktoren,leitenden Angestellten u.a.wird untersagt,in Hauptversammlungen der von ihnen beherrschten Gesellschaften das Stimmrecht,insbesondere die Wahl von Mitgliedern der leitenden Gesellschaftsorgane,auszuüben,sowie irgendeinen Einfluß auf oder eine Kontrolle oder Aufsicht über die Geschfätstätigkeit dieser Gesellschaften geltend zu machen.

b.Den beherrschten Unternehmen,ihren Direktoren,leitenden Angestellten und Mitgliedern der leitenden Gesellschaftsorgane wird untersagt,in ihren Hauptversammlungen das herrschende Unternehmen sein Stimmrecht,insbesondere die Wahl der Organmitglieder ausüben zu lassen,sowie eine Kontrolle über ihre Geschäftstätigkeit zuzulassen.

c.Ein Verbot,gerichtet an beherrschte Unternehmen,Dividenden an das herrschende ,zu entflechtende Unternehmen zu zahlen.

d. Den Direktoren und sonstigen leitenden Personen des entflochtenen Unternehmens wird untersagt, mittel-oder unmittelbar Anteile an dem abgetrennten Unternehmensteil, sowie weitere Anteile zu bereits in seinem Besitz befindlichen an anderen Unternehmen oder weitere Betriebsstätten zu erwerben.

e. Dem entflochtenen Unternehmen und seinen leitenden Bediensteten wird verboten, etwas zu unternehmen, das auf irgendeine Art und Weise sein Betätigungsfeld und seinen Einfluß vergrößern würde.

f. Ausstattung neugebildeter Gesellschaften mit technischen Informationen durch die entflochtene Gesellschaft.

g. Einstellung bestimmter Geschäftszweige eines Unternehmens und Beschränkung des Produktionsprogrammes.

h. Ein Verbot, mit bestimmten Erzeugnissen zu handeln.

i. Anordnung, daß ein Unternehmen sich um die Ausweitung seiner Produktion und des Verkaufs seiner Erzeugnisse zu bemühen habe.

j. Ein Verbot, gerichtet an die bisherigen Tochtergesellschaften eines entflochtenen Konzerns, sich jemals wieder zu einem Konzern zusammenzuschließen.

4. Entflechtung gewerblicher Schutzrechte.

aa. Patente (Grundsätze gelten auch für Urheberrechte).

aaa. Zwangslizenz zu einer angemessenen Lizenzgebühr.

Nur in Ausnahmefällen :

bbb. Zwangslizenz ohne Lizenzgebühr.

Mit den Maßnahmen zu aaa.) und bbb.) können folgende Anordnungen verknüpft werden:

1. Den Lizenzgebern kann das Recht eingeräumt werden, Lizenzen nur unter der Bedingung zu geben, daß auch die Lizenznehmer ihnen Lizenzen auf ihre Patente, die mit denen der Lizenzgeber verwandt sind, gewähren.

2. Die Lizenznehmer können gegen eine angemessene Gebühr Informationen von den Lizenzgebern über deren Methoden und Verfahren (Pläne, Zeichungen u.a.) verlangen, die in deren gewerblicher Praxis in Bezug auf die lizensierten Patente benutzt werden.

Zwangslizenzen können auch schon für künftige Patente eingeräumt werden.

ccc. Die Anordnung, Patentrechte nicht auszuüben, z.B. keine Klage wegen der Verletzung von Patentrechten zu erheben.

ddd. Gemeinfreierklärung.

bb. Warenzeichen.

Beschränkung des Benutzungsrechts eines Warenzeichens.

b. Entflechtung vertraglicher Verflechtungen.

1. Lösung von Verträgen ,durch die einem Unternehmen Nutzungsrechte (z.B.Pacht,Nießbrauch)an einzelnen Betriebsstätten oder an der Gesamtheit des Vermögens anderer Unternehmen eingeräumt werden.
2. Auflösung von Betriebsüberlassungs-und Betriebsführungsverträgen über Betriebsstätten anderer Unternehmen.
3. Beendigung von Verträgen mit einem Unternehmen über die Bildung oder Verwendung seines Gewinns.
   In den Fällen 1.bis 3.,also bei Dauerschuldverhältnissen , erhält jeder Beteiligte die Möglichkeit ,das Rechtsverhältnis sofort zu kündigen.
4. Lösung von Verträgen,die einem Unternehmen Einfluß auf die Entscheidungen oder Beschlüsse der Organe anderer Unternehmen einräumen,z.B.Vertrag über die gemeinsame Ausübung des Stimmrechts;Darlehnsvertrag ,der eine Einwirkung auf die Geschäftsführung gestattet.
5. Auflösung der Vereinbarung zwischen Unternehmen über die Gesamtheit oder einen erheblichen Teil ihres Bedarfs oder Absatzes ihrer Erzeugnisse,soweit sie zu einer dauernden Abhängigkeit zwischen ihnen führt.

II. Ungeeignete Entflechtungsmaßnahmen und unwirksame Formen ihrer Durchführung.

A. Ungeeignete Entflechtungsmaßnahmen.

a. Liquidation eines Unternehmens und Übertragung seines Vermögens auf neu gegründete Nachfolgegesellschaften.(Das Entflechtungsziel kann bereits mit den unter I.B1. genannten Maßnahmen erreicht werden).

b. Beschränkung der Geschäftstätigkeit eines Unternehmens auf ein bestimmtes Gebiet .(Diese Maßnahme fördert den Wettbewerb nicht, sondern behindert ihn).

B. Unwirksame Durchführung von Entflechtungsmaßnahmen.

a. Aufspaltung eines Monopolunternehmens in ein konzentriertes Oligopol.(Führt zu gleichförmigem Verhalten,Erstarrung der Preise und damit zu mangelndem Wettbewerb).

b. Aufspaltung eines Monopolunternehmens in ein Oligopol unter Bei-

behaltung der führenden Rolle des entflochtenen Unternehmens. (Führt ebenfalls zu gleichförmigem Verhalten der Oligopolisten und zu Preisführerschaft).

c. Aufspaltung eines vertikal gegliederten Konzerns mit Monopolmacht nach Produktions-und Wirtschaftsstufen ,wobei jeweils eine Stufe ein Unternehmen übernimmt.(Zergliedert Gesamtmonopole lediglich in Teilmonopole).

d. Aufspaltung eines Unternehmens ohne Rücksicht auf die Stärke und den Markteinfluß der Wettbewerber.(Kann zu neuen Zusammenschlüssen führen,wenn die Nachfolgeunternehmen den Wettbewerbern gegenüber ein zu geringes oder zu einseitiges Produktions- oder Geschäftsvolumen haben).

e. Übertragung der im Besitz eines Unternehmens befindlichen Aktien seiner Tochtergesellschaften auf seine eigenen Aktionäre ohne Untersuchung,wie sich die Aktien künftig auf die Aktionäre, insbesondere Großaktionäre, verteilen.(Kann Einfluß lediglich auf die Aktionärsebene verlagern).

f. Die Großaktionäre erhalten bei einer Übertragung nach e.)ein Konzentrationsrecht.(Führt zur Zusammenfassung der Aktien jeweils in einer Hand.)

g. Bestehenlassen mittelbarer Verflechtungen .(Birgt die Gefahr in sich ,daß sich die so verflochtenen Unternehmen über die Ausübung ihrer Kontrolle über den gemeinsam beherrschten Wettbewerber verständigen).

h. Veräußerung der im Besitz eines Unternehmens befindlichen Aktien eines oder mehrerer anderer Unternehmen ohne ein an die Aktionäre des veräußernden Unternehmens gerichtetes Verbot, die Aktien anzukaufen,falls die Gefahr besteht,daß damit der Zusammenschluß aufrechterhalten bleibt.
Das gleiche gilt für die Veräußerung von Unternehmensteilen (Betrieben u.a.).

Es ist mir ein Bedürfnis, meinem hochverehrten Lehrer, Herrn Prof.Dr.Wolfgang Fikentscher, für die Überlassung des Themas der Dissertation sowie für zahlreiche wertvolle Anregungen bei der Ausarbeitung zu danken.
Sein wohlwollender Rat war stets eine große Hilfe für mich. Auch Herrn Prof.Dr.Dr.Rudolf Lukes danke ich sehr herzlich für viele wertvolle Hinweise bei der Korrektur der Arbeit.

Lebenslauf

Am 16.Juli 1935 wurde ich in Münster/Westfalen geboren. Die Jahre meiner Kindheit verlebte ich im Elternhaus.Nach der Einschulung in Münster kam ich infolge der Kriegswirren nacheinander nach Wiedenbrück,Saerbeck und Albachten.Ich trat zu Ostern 1947 in das Städt.Ratsgymnasium zu Münster ein,das ich ohne Unterbrechung bis zum Jahre 1956 besuchte. Nach dem Abitur entschloß ich mich zum Studium der Rechtswissenschaft,zunächst an der Westfälischen Wilhelms-Universität in Münster,sodann an der Universität Innsbruck und darauf wieder in Münster.Am 9.April 1960 legte ich die erste juristische Staatsprüfung vor dem Justizprüfungsamt bei dem Oberlandesgericht in Hamm ab und trat am 1.Mai 1960 in den juristischen Vorbereitungsdienst ein,dessen Stationen ich ohne Unterbrechung durchlief.Die zweite juristische Staatsprüfung legte ich am 15.Mai 1964 vor dem Landesjustizprüfungsamt in Düsseldorf ab.Am 17.Juli 1964 bestand ich die mündliche Doktorprüfung.